

MATEO HOLM

Mentira

Surpresa

Culpa

Dúvida

Raiva

A LINGUAGEM CORPORAL NÃO MENTE

A ARTE DE INTERPRETAR E DOMINAR A LINGUAGEM NÃO VERBAL



A LINGUAGEM CORPORAL NÃO MENTE

A ARTE DE INTERPRETAR E DOMINAR A
LINGUAGEM NÃO VERBAL

POR QUE ESCREVI ESTE LIVRO

Você já percebeu o que políticos, atores famosos e rostos da televisão têm em comum? Todos conhecem o poder que dominar a linguagem corporal lhes confere.

Os políticos investem muito do seu tempo em se esquivar, iludir, fingir, mentir, esconder seus sentimentos e emoções, usar cortinas de fumaça ou saudar amigos imaginários na multidão, porque eles entendem que, com esses pequenos gestos, piscadelas e formas de expressão, ganham confiança e atraem a atenção de seu público.

Independentemente da cultura em que estamos inseridos, palavras e movimentos ocorrem simultaneamente com tal previsibilidade que uma **pessoa bem treinada deve ser capaz de repetir o movimento de outro indivíduo apenas ouvindo a sua voz.** Há casos em que as pessoas sabem qual idioma está sendo usado somente visualizando os gestos do emissor.

Algumas pessoas acham difícil aceitar que nós, seres humanos ainda somos, biologicamente, animais. Nós somos uma determinada espécie de primata, um macaco sem pelos que aprendeu a andar sobre duas pernas, com um cérebro avançado. Mas, como outras espécies, ainda somos dominados por regras biológicas que controlam nossas ações, reações, linguagem corporal e gestos.

O fascinante é que o animal humano raramente está ciente de suas posturas, movimentos e gestos, que contam uma história quando sua voz, provavelmente, está contando outra bem diferente.

A chave para ler a linguagem corporal é ser capaz de entender a condição emocional de uma pessoa, enquanto ouve o que ela diz, observando sob que circunstâncias ela fala. Isto lhe permitir separar os fatos da ficção e a realidade da fantasia.

Sem dúvida, este livro marcará um antes e depois em sua forma de ver o mundo ao seu redor.

SUMÁRIO

[Por que escrevi este livro](#)

[Capítulo 1: Princípios Básicos da Linguagem Corporal](#)

[Capítulo 2: Aprendendo a ler mãos, palmas e dedos](#)

[As palmas](#)

[O dedo acusador](#)

[As mãos](#)

[Esfregar as palmas das mãos](#)

[Mãos semicerradas](#)

[Apertar as mãos com força](#)

[As partes íntimas](#)

[Os dedos](#)

[A montanha](#)

[Segurando mãos, pulsos e braços](#)

[Gestos com os polegares](#)

[Apertos](#)

[Desobstruir a energia](#)

[Gestos de mão que podem ofender outros](#)

[Mãos suadas](#)

[Nervosismo](#)

[Mãos congeladas](#)

[Entrelaçar os dedos](#)

[O pescoço](#)

[Microexpressões](#)

[Alterações no comportamento das mãos](#)

[Capítulo 3: Braços que se aproximam e se afastam](#)

[Barreiras defensivas](#)

[Tocar-se](#)

Colocar objetos na sua frente
Transmitindo amizade e honestidade
Tocando para transmitir mensagens
Criando uma ligação
Demonstrando domínio
Reforçado a mensagem
Aumentando a influência
Abraçando

Capítulo 4: A relação entre as pernas, os pés e a mente

Postura paralela
Mudança de direção
Comportamentos que desafiam a gravidade
Abrir as pernas
Demonstrações de comodidade
Durante o namoro
Necessidade de espaço
Estilo de caminhar
Pés cooperativos e não cooperativos
Mudança na intensidade do movimento dos pés ou das pernas
Paralisia do pé
A chave de pé

Capítulo 5: Brincando com acessórios

Mostrando confusão interna
Pausa para pensar
Através das lentes
Examinando a situação
Controlando a conversação
Estar tranquilo
Cigarros
Demonstrações sexuais
Maneiras de fumar

Capítulo 6: Dicas práticas para melhorar sua leitura e execução

Dicas para descobrir enganos

Descobrimdo expressões efêmeras na face

Suprimindo expressões faciais

Olhares

Cobrindo a fonte do engano

Fingir um sorriso

Minimizando o movimento das mãos

Aumento do toques corporais

Mudança de posição e pés inquietos

Alterando o padrão de fala

Dicas para revelar atração

Contato visual

Ofereça ânimo

Usando gestos abertos

Mostre interesse através da postura

Tocar para conectar

Pontualidade

Sincronizando seus gestos

Equilibrando de aspectos não verbais do discurso

Observar os movimentos oculares

Expressões faciais

Movimentos de cabeça

Gestos das mãos e braços

A postura

Considere a proximidade e a orientação

Preste atenção aos toques

Verificar o tempo e a sincronia

Detalhes não verbais do discurso

Dicas para melhorar a sua comunicação silenciosa

Gostaria de saber mais?

CAPÍTULO 1: PRINCÍPIOS BÁSICOS DA LINGUAGEM CORPORAL

A habilidade de saber o que realmente acontece com uma pessoa é simples, não é fácil, mas é simples. Requer apenas vincular o que você vê e ouve com o ambiente em que o evento ocorre e tirar conclusões prováveis a respeito. A maioria das pessoas, por outro lado, só processa as coisas que acredita estar vendo.

As pessoas têm desenvolvido um fascínio pela linguagem corporal dos políticos, porque todo mundo sabe que os políticos fingem acreditar em algo que realmente não acreditam, ou mostram que são diferentes do que realmente são.

Como sabemos instintivamente, os sinais contraditórios da linguagem corporal acabará por deixá-los em evidência.

Apesar do que cremos como sendo politicamente correto, quando encontramos uma pessoa pela primeira vez, fazemos julgamentos muito rápidos sobre sua qualidade como amigo, pessoa dominante e potencial parceiro sexual; os olhos não são o primeiro lugar que olhamos.

A maioria dos estudos defendem que as palavras são usadas principalmente para trocar informações enquanto a linguagem corporal é usada para negociar atitudes interpessoais e, em certos casos, é usada como substituta das mensagens verbais. Por exemplo, uma mulher pode dar a um homem um "olhar fatal" que lhe transmitirá uma mensagem muito clara, sem a necessidade de usar a boca.

Nos últimos tempos, nos tornamos obcecados com a palavra falada e nossa capacidade de conversar. A maioria das pessoas, no entanto, não estão cientes dos sinais da linguagem corporal e de seu impacto, apesar de sabermos que a maioria das mensagens em qualquer interação face a face são revelados através de sinais corporais.

Quando dizemos que alguém é perceptivo ou intuitivo sobre as pessoas, dizemos isso sem conhecer sua capacidade de ler a linguagem corporal dos outros e comparar essas pistas com sinais verbais. Em outras palavras, quando dizemos que **temos a suspeita ou o palpite** de que alguém mentiu para nós, geralmente

queremos dizer que a sua linguagem corporal e suas palavras não coincidem

.

Isso é conhecido como a "*consciência da audiência*": por exemplo, se o público em um discurso está em suas cadeiras com cabeça baixa e braços cruzados no peito, um orador "perceptivo" teria essa percepção de que sua mensagem não está sendo bem recebida.

Ele entenderia a necessidade de fazer uma abordagem diferente, a fim de conseguir que a audiência se envolva no que diz. Um orador que não tenha tal habilidade falharia em alcançar seu objetivo.

As mulheres são geralmente mais intuitivas do que os homens, o que gerou a frase "**intuição feminina**". Elas têm uma capacidade inata para decifrar pistas não verbais, bem como têm um olhar especializado em observar os pequenos detalhes. É por isso que poucos maridos podem mentir para suas esposas e se saírem bem, enquanto a maioria das mulheres podem fazê-lo sem que seus maridos percebam.

Esta intuição feminina é particularmente evidente em mulheres que criaram filhos; nos primeiros anos da vida do bebê, a mãe deve confiar quase inteiramente no canal não verbal para se comunicar com ele, sendo esta uma das razões pelas quais as mulheres são mais intuitivas do que os homens, pois praticaram a leitura de sinais desde cedo.

Se você já visitou um adivinho, provavelmente ficou impressionado com as coisas que ele sabia sobre você; coisas que ninguém mais poderia saber. A pesquisa mostra que neste negócio se usa uma técnica conhecida como "leitura a frio", que pode produzir uma eficácia de aproximadamente 80 por cento ao ler a uma pessoa que se não tenha conhecido antes. Embora possa parecer mágico, é simplesmente um processo baseado na observação cuidadosa dos sinais de linguagem corporal, além de um conhecimento sobre a natureza humana e um pouco de estatística.

É a técnica usada por videntes, leitores de tarô, astrólogos e leitores de mãos para coletar informações sobre um cliente. Muitos desses "leitores a frio" não sabem suas próprias habilidades de ler os sinais não verbais, pelo que se convencem de que realmente têm habilidades psíquicas.

Acrescente a ação convincente, impulsionada pelo fato de que as pessoas que os

procuram, o fazem com expectativas positivas do resultado da interação. Tudo se resume na capacidade do leitor para decodificar as reações de uma pessoa a certas afirmações ou perguntas, e as informações obtidas ao observar a aparência do indivíduo.

A maioria dos videntes são mulheres porque – como vimos previamente – elas têm o talento extra para ler os sinais que refletem a condição emocional dos outros.

Quando você cruza os braços na altura do seu peito, você coloca o braço esquerdo sobre o direito ou o direito sobre o esquerdo?

A maioria das pessoas não pode descrever com confiança o que fazem a menos que o façam.

Exercício : cruze os braços na altura do seu peito agora e imediatamente tente reverter a posição. Em uma delas, certamente a primeira, você se sentirá confortável, enquanto na outra se sentirá completamente errado. A evidência sugere que este gesto é genético e não pode ser mudado. Sete em cada dez pessoas cruzam o braço esquerdo sobre o braço direito.

Há muito debate sobre os sinais não verbais, se são inatos, geneticamente transferidos ou adquiridos de alguma outra forma. A evidência foi coletada estudando cegos, que não puderam aprender os sinais não verbais através do canal visual, observando o comportamento gestual de diferentes culturas ao redor do mundo, e estudando o comportamento de nossos parentes antropológicos, os símios e macacos. As conclusões indicam que em cada categoria entram alguns gestos.

Por exemplo, os bebês primatas nascem com a capacidade de sugar, mostrando que isso é inato ou genético. Expressões de sorrisos em crianças nascidas cegas ou surdas ocorrem independentemente da aprendizagem ou da capacidade de imitação, o que também significa que são gestos inatos.

O debate continua ainda hoje sobre se outros tipos de gestos são culturalmente ou geneticamente aprendidos. A maioria dos homens cruzam o braço direito primeiro, enquanto a maioria das mulheres cruzam o braço esquerdo.

Isto mostra que os homens usam o hemisfério esquerdo para esta ação enquanto as mulheres usam o direito. Quando um homem passa por uma mulher em uma rua movimentada, ele geralmente vira seu corpo para ela, enquanto a mulher

instintivamente gira seu corpo no sentido contrário para proteger seu peito. Este gesto é uma reação feminina inata ou foi aprendido inconscientemente observando outras mulheres?

As diferenças culturais são muitas e variadas, mas os sinais básicos da linguagem corporal são os mesmos em qualquer lugar do mundo. Quando as pessoas estão felizes elas sorriem; quando estão tristes ou irritadas, franzem a testa.

Mover a cabeça verticalmente significa, quase universalmente, uma afirmação; virar para os lados é também um gesto universal que se acredita ser aprendido na infância para a negação. Quando um bebê tomou leite suficiente, ele move a cabeça para rejeitar o peito de sua mãe. Quando a criança já comeu o suficiente, move a cabeça de um lado para o outro diante de qualquer tentativa de alimentá-lo; desta forma, você aprende rapidamente a usar o gesto para mostrar discordância ou uma atitude negativa.

A origem evolutiva de alguns gestos pode ser rastreada em nosso primitivo passado animal. O sorriso, por exemplo, é um gesto ameaçador para a maioria dos animais carnívoros, mas os primatas o executam em conjunto com gestos não ameaçadores para mostrar a submissão.

Os animais mostram seus dentes para advertir outros que, se necessário, eles vão usá-los para atacar ou se defender; este gesto existe também nos seres humanos, embora, não necessariamente, ataquem com os dentes. A dilatação das narinas permite uma maior ingestão de ar para oxigenar o corpo, quando se prepara para uma luta ou fuga; nos humanos esta dilatação é causada pela raiva, pela ira, quando uma pessoa se sente ameaçada física ou emocionalmente, ou sente que algo não está bem.

Dar de ombros é também um exemplo comum de um gesto universal usado para mostrar que uma pessoa não sabe ou não entende o que está sendo dito. É um gesto múltiplo composto principalmente por três partes: palmas expostas para mostrar que nada esconde, ombros elevados para proteger o pescoço de algum ataque, e sobrancelhas elevadas, que é uma saudação universal submissa.

Assim como a linguagem verbal difere entre as culturas, alguns sinais de linguagem corporal também podem ser distintos. Enquanto um gesto pode ser comum em uma determinada cultura e ter uma interpretação clara, pode ser insignificante ou sem sentido em outra, ou ter um significado completamente

diferente.

O que você vê e ouve em qualquer situação não reflete necessariamente a atitude real das pessoas. Para decifrar de forma eficaz o que acontece, recomendamos o seguinte:

Leia todo o conjunto

Um dos erros mais comuns dos iniciantes na linguagem corporal é interpretar um único gesto isolado dos outros que o sucedem ou das circunstâncias em que este ocorre.

Por exemplo, coçar a cabeça pode significar um monte de coisas: suor, incerteza, caspa, piolhos, esquecimento ou mentiras, e vai depender de outros gestos que ocorrem simultaneamente. Assim como a linguagem falada, a linguagem corporal tem palavras, frases e pontuação. Cada gesto é como uma palavra, e uma palavra pode ter significados diferentes. Só quando a palavra é colocada em uma frase, juntamente com outras palavras, se pode compreender plenamente o seu significado.

As frases formadas pelos gestos vêm em conjuntos que revelam a verdade sobre os sentimentos e atitudes de uma pessoa. Esses conjuntos precisam de pelo menos três palavras antes que se possa definir cada uma das palavras corretamente. A pessoa "perceptiva" é aquela que pode ler estas frases e combiná-las corretamente com as orações verbais da pessoa em questão.

Portanto, você deve sempre procurar os conjuntos para uma leitura correta. Cada pessoa tem um ou mais gestos repetitivos que revelam quando está entediada ou se sente sob pressão. Tocar constantemente o cabelo ou o enrolar nos dedos é um sinal deste tipo, mas quando feito de forma isolada significa que a pessoa está hesitante ou ansiosa. As pessoas tendem a fazer este gesto porque é a maneira como as mães confortam seus filhos.

Procure por coerência

Os sinais não verbais têm cerca de cinco vezes mais impacto do que o canal verbal. Quando forem coerentes junte os dois. As pessoas, em especial as mulheres, se deixam levar pela mensagem não verbal e descartam o conteúdo

verbal.

Se você vê um político em um palanque, falando com confiança com os braços cruzados na altura do peito e com o queixo caído, enquanto diz ao seu público o quão receptivo e aberto é para as ideias dos jovens, você se convenceria?

Imagine que ele tenta convencê-los de seu apreço e cuidado para com os outros, enquanto golpeia a bancada com o punho. A observação dos gestos como um todo e a coerência entre a linguagem verbal e corporal são fundamentais para interpretar corretamente as atitudes através do corpo.

Leia os gestos no contexto

Todos os gestos devem ser considerados no contexto em que ocorrem. Se, por exemplo, alguém está sentado em um terminal de ônibus com os braços e pernas fortemente cruzados e a cabeça baixa em um dia de inverno, certamente significa que esta pessoa está com frio, não que está na defensiva.

Se, por outro lado, a pessoa usa esses gestos sentado do outro lado de uma mesa enquanto você tenta convencê-lo de uma ideia, ou comprar um produto ou serviço, pode-se interpretar que a pessoa está negando ou rejeitando a sua oferta.

Quando uma pessoa tem um aperto de mão solto, em particular um homem, ele é acusado de ter um caráter fraco; mas se você é uma pessoa com artrite certamente terá menos força para apertar e, cumprimenta desta forma para evitar a dor.

Similarmente, os artistas, os músicos, os médicos, e aqueles cuja a ocupação é delicada e envolve o uso das mãos, geralmente preferem não cumprimentar com um aperto de mãos, e se forçados podem usar a mão "morta" para se protegerem.

Alguém que está doente ou usa roupas muito justas pode ser incapaz de executar certos gestos, o que pode afetar o uso da linguagem corporal.

Pessoas obesas não podem cruzar as pernas; as mulheres que usam saias curtas geralmente cruzam as pernas ao sentar, mas desta forma parecem ser mais distantes e serão menos convidadas para dançar se estiverem em uma boate.

Embora estas circunstâncias afetem uma minoria das pessoas, é importante considerar os efeitos que as limitações físicas ou as deficiências podem ter no

movimento corporal.

A idade

Os adultos são mais difíceis de ler do que os jovens, porque têm menos tônus muscular em seu rosto. A velocidade em alguns gestos e o quanto são óbvios para os outros também se relaciona com a idade do indivíduo. Se uma criança de cinco anos diz uma mentira, pode imediatamente cobrir sua boca com uma ou ambas as mãos.

O ato de cobrir da boca alerta aos pais da mentira. Este gesto continuará por toda a vida da pessoa, geralmente variando a velocidade com que é executado. Quando um adolescente mente, a mão é levada para a boca de uma forma semelhante a criança de cinco anos de idade, mas em vez do gesto óbvio, os dedos podem esfregar suavemente os lábios.

Em adultos os gestos são feitos ainda mais rápidos, mas agora não mais no rosto, mas levando a mão ao nariz.

Isso mostra que, à medida que as pessoas crescem, seus gestos se tornam mais sutis e menos óbvios, a razão pela qual é mais difícil ler os gestos de uma pessoa de cinquenta anos de idade do que uma criança de cinco.

Uma pergunta que é feita regularmente é se podemos simular a linguagem corporal? A resposta geral é não, por causa da falta de coerência que ocorre quase sempre entre os gestos principais, os microssinais do corpo e o discurso. Por exemplo, as palmas abertas estão associadas com a honestidade, mas quando um vigarista as abre enquanto sorri e diz uma mentira, suas microexpressões o denunciam.

Suas pupilas podem se contrair, uma sobrancelha pode subir ou a borda de sua boca pode se torcer, todos os sinais que contradizem o gesto de palmas abertas e um sorriso sincero.

O resultado é que os receptores, especialmente as mulheres tendem a não acreditar no que ouvem. Os seres humanos modernos são piores na leitura dos sinais do corpo do que nossos antepassados porque agora nos distraímos mais com as palavras.

Como podemos nos tornar grandes leitores da linguagem corporal?

Além de investir pelo menos 15 minutos por dia para estudar a linguagem corporal de outras pessoas, você deve estar ciente de seus próprios gestos. Um lugar ideal para praticar é onde as pessoas se encontram e interagem.

Um aeroporto é particularmente um bom lugar para observar o espectro completo dos gestos humanos, porque as pessoas expressam abertamente a felicidade, a impaciência, o aborrecimento, o sofrimento, a dor, entre muitas outras emoções, através do corpo.

Os eventos sociais, reuniões de negócios e festas são excelentes também. Quando você se converte em um perito na arte de ler a linguagem corporal, pode ir a uma festa, sentar-se em um canto e ter uma noite emocionante simplesmente observando os rituais de linguagem corporal de outras pessoas.

A televisão oferece uma ótima maneira de aprender. Abaixar o volume e tente entender o que acontece enquanto você vê a imagem na tela.

Ao aumentar o volume a cada poucos minutos, você pode verificar o quão preciso suas leituras não verbais são e, em um curto espaço de tempo, será capaz de ver um programa completo sem som, enquanto entende o que está acontecendo, com a mesma percepção dos surdos.

Aprender a ler os sinais não verbais não só ajudam você a decifrar melhor a maneira como os outros tentam dominar e manipular, mas nos faz pensar que os outros podem pensar o mesmo sobre nós, o que nos ensina a sermos mais sensíveis aos sentimentos e emoções de outras pessoas.

CAPÍTULO 2: APRENDENDO A LER MÃOS, PALMAS E DEDOS

Entre todas as espécies as mãos dos seres humanos são únicas, não somente no que podem fazer, mas no que podem comunicar. Elas podem pegar, tocar, rasgar, atacar, sentir, avaliar, sustentar e moldar o mundo ao nosso redor.

Nossas mãos são extremamente expressivas; seja nos sinais de uma pessoa surda, ao nos ajudar a contar uma história, ou revelar os nossos pensamentos mais profundos. Nenhuma outra espécie tem extremidades com tal grau de capacidade.

Como nossas mãos podem executar movimentos muito delicados, podem refletir os pequenos detalhes que se desenvolvem no cérebro.

Compreender o comportamento das mãos é crucial para decodificar comportamentos não verbais, porque praticamente nada do que as mãos fazem é consciente ou inconscientemente dirigido pelo cérebro. Mesmo com a aquisição da linguagem falada através de milhões de anos de evolução humana, nossos cérebros ainda estão intimamente conectados com nossas mãos em uma comunicação acertada de nossas emoções, pensamentos e sentimentos.

Devido a isso, mesmo se as pessoas estão falando ou não, os gestos das mãos merecem a nossa atenção pois são uma rica fonte de comportamento não verbal que pode nos ajudar a entender os pensamentos e sentimentos uns dos outros.

As mãos de outras pessoas nos comunicam informações importantes, bem como os movimentos das nossas mãos influenciam a forma como somos vistos. Assim, a forma como usamos as nossas mãos, bem como o que aprendemos com os movimentos dos outros, contribui para a nossa efetividade interpessoal.

O cérebro humano está programado para sentir o menor movimento das mãos ou dedos. Na verdade, nosso cérebro dá uma quantidade desproporcionada de atenção às palmas, pulsos, dedos e mãos em comparação com o resto do corpo.

Temos uma necessidade evolutiva de sobrevivência, de observar rapidamente as mãos dos outros para saber o que dizem ou se apresentam perigo (por exemplo,

ao segurar uma arma). Devido a esta tendência natural de se concentrar nas mãos, os mágicos bem sucedidos e grandes oradores capitalizaram este fenômeno para tornar suas apresentações mais excitantes ou para nos distrair.

As pessoas respondem positivamente a movimentos de mão eficazes. Se você quer melhorar sua eficácia como um orador persuasivo no trabalho, em casa, ou mesmo com amigos, tente desenvolver a expressividade de seus movimentos das mãos.

Para alguns indivíduos a comunicação correta das mãos vem naturalmente, é um presente que não exige nenhum pensamento ou instrução. Se não for o seu caso, reconheça da mesma forma que comunicamos melhor as nossas ideias quando usamos as nossas mãos.

As pessoas podem suspeitar de você se não deixar suas mãos visíveis enquanto fala; portanto, se certifique de manter as mãos visíveis durante a comunicação face a face com os outros. Se você já teve uma conversa com alguém cujas mãos estavam em baixo da mesa, certamente sentiu como esta situação é estranha.

Quando interagimos pessoalmente com outros indivíduos, esperamos ver suas mãos, porque o cérebro depende delas como parte integrante do processo de comunicação. Quando as mãos estão fora do campo de visão ou são menos expressivas, decai a qualidade e a honestidade da informação que está sendo transmitida.

AS PALMAS

Muitas pesquisas têm mostrado que cada vez que um orador usa a posição da palma virada para cima, a grande maioria dos ouvintes reage positivamente ao que ele diz.

Quando o orador transmite a mesma mensagem com a palma da mão virada para baixo, a resposta positiva cai significativamente.

Quando o orador aponta o dedo diretamente para o ouvinte, a resposta positiva praticamente desaparece; o ouvinte reage de forma negativa ao orador, deixa de ouvir e faz julgamentos pessoais.

A palma da mão aberta é um sinal antigo da integridade; é uma posição positiva que ajuda na empatia com outra pessoa, tornando-se também um gesto submisso, não ameaçador. Se você quer uma maneira simples de saber se alguém está sendo aberto e honesto com você, observe se pode ver as palmas de suas mãos. Se uma ou ambas estão viradas para cima é um bom sinal de que está dizendo a verdade.

Quando as pessoas seguram suas mãos com uma posição aberta e para a frente, as palavras que coincidem melhor com tal posição seria *"Honestamente, eu estou falando sério. Você pode confiar absolutamente que estou dizendo a verdade"*.

Claro que sempre haverá mentirosos profissionais que conhecem os truques e usam o gesto de palmas abertas quando eles tentam lhe convencer de que são genuínos e sinceros. Nestes casos, você será capaz de detectar que algo não está certo quando não encontrar outros gestos que denotam honestidade, como uma expressão facial aberta, respiração calma ou uma postura relaxada. Nestes casos, o seu instinto deve fazer soar um alarme interno.

Geralmente se costuma cumprimentar com a mão a quem conhece quando o vê a distância. Sua palma está em uma posição aberta, para a frente, movendo-se de maneira rítmica de um lado para o outro; um gesto semelhante ao usado quando dizemos adeus para alguém. Fazer isso expressa o gesto de alcançar a outra pessoa e de tocá-lo.

Você pode usar gestos de mão aberta para se conectar com seus ouvintes, os ajudando a entender uma ideia que está explicando ou mostrando que você

valoriza suas opiniões:

- Se você quer que um pensamento fique plantado no pensamento de outra pessoa sem forçá-lo de forma verbal, coloque seus cotovelos em um ângulo de 90 graus e mantenha ambas as mãos lado a lado, como se você mostrasse a largura de uma mesa. Levante e abaixe suas mãos lentamente de forma ritmada e observe a resposta do ouvinte ao prestar atenção à cena.
- A próxima vez que estiver falando e desejar ouvir o que alguém tem a dizer, vire para essa pessoa com a palma aberta e a estenda em sua direção. O gesto é semelhante ao usado para dar um presente; ao entregar a ela a opção de falar, essa pessoa se sente reconhecida e que você está interessado no que tem a dizer.

Vire a palma de sua mão para baixo e estará projetando imediatamente poder e autoridade. Esta posição é usada para dar ordens em situações onde não há possibilidade de discussão.

Fazer gestos com a palma virada para baixo comunica *"Eu estou no comando. Faça o que eu digo!"*.

Você deve ser cuidadoso ao usar este gesto, especialmente se seus dedos estão firmemente fechados devido à associação com dominância e tirania. Pense na Alemanha Nazista se tiver alguma dúvida, Hitler escolheu este gesto de propósito, instintivamente sabia da intimidação que transmite.

Se você quiser acalmar uma situação tensa ou pedir tranquilidade, mantenha ambas as palmas das mãos apontando ligeiramente para baixo com os dedos ligeiramente separados e suavemente os mova de cima para baixo. Se certifique de que seus dedos estão relaxados ou estará aumentando a tensão.

O DEDO ACUSADOR

Pense em situações passadas onde um parente, professor, ou chefe apontou o dedo para você e o que sentiu naquela oportunidade. Não se surpreenda se a lembrança o deixar tenso; você sabe como esse gesto é ameaçador e agressivo.

Isso vem de nossos ancestrais primatas que movem seus punhos antes de bater em seus oponentes para torná-los submissos.

Pense também na imagem onde um orador bate seu dedo estendido ao ritmo do que ele diz. Novamente, esta ação faz você sentir como se estivesse sendo atingido por uma vara; pode fazer você se sentir como uma criança travessa que está sendo reprimida.

O dedo que se move de um lado para o outro é uma bronca silenciosa que lembra o quão mal uma pessoa se comportou. Finalmente, o ato de mover o dedo para uma pessoa, como se fosse uma facada é muito intimidante e deve ser usado por sua conta e risco.

Exercício : Se você é uma pessoa que habitualmente usa um dos gestos com o dedo indicador estendido ao falar, faça um esforço consciente para praticar as posições com a palma para cima, palma para baixo e dedos soltos. Você verá que pode criar impactos positivos nas pessoas, além de uma atmosfera descontraída.

AS MÃOS

Depois do rosto, as mãos são as características expressivas mais visuais que podem ser igualadas a voz em importância por causa do quanto elas dizem. Elas servem como substitutas para as palavras, bem como para apoiar a palavra falada, ilustrando e amplificando o que é dito. Por exemplo, ao orientar uma pessoa que está perdida, você normalmente usará suas mãos para indicar o caminho certo.

Quando enfatiza um ponto, suas mãos se movem no mesmo ritmo de suas palavras. Ao descrever uma determinada figura ou cena, suas mãos criam uma imagem do que diz; este tipo de gesto das mãos torna mais fácil as explicações complicadas.

Quando você esconde suas mãos, colocando-as atrás de suas costas ou dentro de seus bolsos, é como fechar a boca; suas mãos dizem, *"Eu não quero falar!"*. Lembre-se de sua infância, no momento em que você foi pego com as mãos dentro do pote de biscoito, você rapidamente as puxa para suas costas e dizer *"Não! Eu não peguei nada!"* o tempo todo com suas mãos escondidas.

Agora imagine que você foi em uma viagem com amigos e chega em casa quando seus pais/cônjuge/parceiro pergunta onde você esteve.

Em vez de explicar qualquer indiscrição de maior ou menor nível que tenha feito, se você é um homem normalmente vai colocar as mãos nos bolsos ou cruzar os braços com as mãos bem escondidas ao inventar ou dar uma boa desculpa. Se for uma mulher, a tendência é manter as mãos ocupadas em qualquer atividade; de qualquer forma, as mãos estarão escondidas.

ESFREGAR AS PALMAS DAS MÃOS

Quando você esfrega as palmas uma com a outra é um sinal de uma expectativa positiva. A velocidade da fricção indica quem vai se beneficiar. Esfregá-las lentamente pode parecer astúcia ou malícia, então o resultado positivo deve ser para alguém que não é você.

Se esfregadas rapidamente indica emoção, prazer e entusiasmo; se alguém lhe oferece uma oportunidade e está esfregando as mãos rapidamente enquanto fala, pode se sentir confiante de que a proposta é boa para você. Vejamos os seguintes exemplos:

- Um amigo lhe diz quão animado está para as férias que está prestes a tirar, uma promoção que recebeu, ou uma ideia fabulosa que teve. Ele certamente estará esfregando suas palmas rapidamente acompanhado de um grande sorriso no rosto.
- O vendedor de carros ou imóveis lhe pergunta se você está pronto para tirar o talão de cheques, enquanto esfrega as mãos lentamente. Muito cuidado!
- Depois de explicar todos os detalhes relevantes que você precisa saber sobre uma compra, o vendedor esfrega as mãos rapidamente e diz: "Eu tenho o que você precisa!". A mensagem aqui é que o vendedor espera que o resultado seja vantajoso para você. Se funcionar para você, será bom para ele também e assim, ambos ganham neste cenário.

MÃOS SEMICERRADAS

Você pode pensar que juntar suas mãos em conjunto é um gesto positivo porque parece contido e controlado, mas os estudos revelam que, em vez de demonstrar confiança, este gesto realmente revela frustração ou hostilidade e sinaliza que a pessoa tem uma atitude negativa.

Quando fecha as mãos, você indica que segura algo e que não quer deixar ir.

Embora a maioria das pessoas possa dizer que se sente confortável com suas mãos semicerradas descansando sobre a mesa, ou de pé, em uma posição que proteja suas partes íntimas – e pode ser que esteja – este gesto é inconsciente então, você pode ter por certo que algo mais do que conforto se esconde por detrás dele.

Exercício 1 : a próxima vez que estiver em uma reunião e o orador não permitir que você fale com os outros, olhe para a posição das mãos do restante do grupo. Elas geralmente estarão semicerradas até que alguém finalmente interrompa, momento em que as mãos se abrem a medida que a nova pessoa fala.

Exercício 2 : se você está falando com alguém e a pessoa está com as mãos semicerradas, pode apostar que tem algum tipo de desconforto, negatividade ou frustração. Faça o que for preciso para que ela solte os dedos ou exponha as palmas das mãos, seja lhe dando algo para segurar ou uma tarefa para executar. Quanto mais as mãos ficarem nessa posição fechada, mais tempo sua atitude hostil permanecerá.

APERTAR AS MÃOS COM FORÇA

Pense em um momento em que você estava realmente assustado, nervoso ou tendo uma forte emoção negativa; as probabilidades apontam que você estava com suas mãos o mais apertado possível e seus dedos estavam muito brancos. Quanto mais forte a emoção, mais se aperta. Além da força com que as mãos são fechadas, o lugar onde elas estão posicionadas também pode ser significativo.

Estudos indicam que quanto mais alta a posição em que mantém as mãos fechadas, mais forte é o sentimento negativo. Assim que, se o seu chefe se sentar à sua frente com seus cotovelos descansados sobre a mesa e suas mãos fechadas na frente de seu rosto, esta provavelmente será uma situação difícil de administrar.

Ao colocar suas mãos perto da boca indica que ele está se contendo para não dizer o que gostaria. Tenha cuidado para não pressionar demasiado, é possível que ele estenda as mãos e deixe sair todas essas palavras!

Vamos dizer que você está trabalhando em sua mesa, lutando freneticamente para cumprir um prazo e alguém chega e começar a falar; você quer ser cordial apesar de estar um pouco irritado com a situação. Você para o que está fazendo, cruza as mãos em cima da mesa e pergunta " *O que posso fazer por você?*" .

Cruzar as mãos e mantê-las nesta posição salienta que, apesar de estar irritado você não está pronto para explodir. Se o interruptor estiver prestando atenção, verá que, pela maneira como você cruza as mãos, está contendo uma emoção negativa; se for inteligente, vai sugerir retornar em um momento mais oportuno.

AS PARTES ÍNTIMAS

Muitas pessoas ficam de pé enquanto cruzam as mãos na frente de suas partes íntimas. Esta posição diz que se sentem confortáveis nessa posição ou não sabem o que fazer com as mãos.

É provável que, inconscientemente, se sintam ameaçados e procuram uma posição que lhes ofereça proteção. Ao colocar as mãos na frente de sua parte mais vulnerável se sentem confortáveis porque se sentem cobertos e agora, suas mãos têm algo para fazer.

Não se engane ao pensar que esta posição é de uma confiança natural, a razão pela qual esta posição é confortável é porque age como um escudo.

OS DEDOS

Se você olhar para a maneira como as pessoas usam as mãos ao falar, verá que muitas vezes sustentam suas palavras. Essas ações são baseadas em suportes de precisão e de poder, as duas maneiras que podemos segurar um objeto.

Suas mãos e dedos também se agarram a si mesmos quando você se sente sob pressão, frustrado, ou quando você quer demonstrar controle ou autoridade.

Ao buscar a maneira correta de enviar uma mensagem, uma pessoa pode descansar seus cotovelos na mesa enquanto coloca as mãos em frente do rosto; se não consegue encontrar uma solução, vai colocar os dedos na boca; se ainda não encontrou, descansará o queixo nas palmas das mãos para buscar inspiração.

Sustente algo pequeno entre seu polegar e a ponta dos dedos, pode ser um lápis, uma agulha, ou uma peça delicada. Este é o aperto de precisão que lhe permite segurar e manipular um objeto com precisão.

Quando você está falando e quer dizer algo, delicadamente pressione os dedos em uma posição semelhante com a palma voltada para você e pronto! Seus ouvintes vão entender que está reforçando o que diz com grande precisão e exatidão.

Exercício: para ter a atenção do seu ouvinte e ser visto como autoritário, coloque o dedo indicador contra o polegar no gesto de "OK" com a palma da mão para fora e os dedos levemente arredondados.

Desta forma, evita intimidar o seu público e será percebido como pensativo e orientado a metas; não é por acaso que este seja um dos gestos favoritos dos políticos modernos. Em alguns países, o sinal de "OK" é considerado grosseiro, por isso é importante sempre averiguar quais comportamentos são aceitáveis e quais podem ofender.

Quando você faz uma pergunta ou se sente inseguro sobre um ponto a responder ou a executar, você pode notar que a tendência é que o polegar e o dedo indicador quase se toquem; é um gesto até cômico, como se os dedos soubessem que a resposta não está vindo. Quando os dedos se tocam em um aperto definitivo, a ação significa que a informação foi obtida e que a "segura".

As pessoas que querem ser percebidas como fortes e sérias usam seu punho para mostrar o seu ponto de vista. Você pode usar este gesto eficazmente de duas

maneiras: se você escolhe entregar sua mensagem de uma maneira clara, deixe seus dedos flexionados, não completamente fechados; se, pelo contrário, fala sobre experiências extremas, feche os dedos formando um punho e deixe sair o que seja necessário. Quando um político ou orador público deliberadamente quer mostrar quanta convicção e determinação tem, você verá um punho cerrado se movendo de cima para baixo como se tocasse um grande tambor.

Um gesto semelhante é o golpe no ar, onde bate no ar com um punho bem fechado que dá força a uma forte declaração. Este gesto também é usado muitas vezes quando uma equipe marca um ponto, quando uma proposta for aceita ou quando alguém ganha na loteria.

Se você falar com uma plateia e quiser estabelecer autoridade, deixe seus dedos, incluindo o seu polegar, flexionados para dentro um pouco arredondados como se você estivesse segurando um grande objeto invisível. Passando o sentimento de estar no controle e seguro do que está fazendo.

Em outras ocasiões, ao falar com paixão sobre algo você vai se encontrar usando sua mão como uma arma, golpeando como um lutador de boxe ou karatê; no melhor dos casos estará batendo no ar e não em uma pessoa ou objeto específico.

Seu ouvinte deve levá-lo a sério quando usa este tipo de gestos porque são um sinal de que seu sentimento, seja qual for, é muito forte e não aceitará nenhum argumento ou contradição.

Exercício: para demonstrar o poder real, ao falar e enfatizar a sua determinação para eliminar de seu caminho os obstáculos possíveis, vire a mão como se fosse um machado simbólico, colocando-a ao seu lado com os dedos apertados e juntos. Agora, faça um movimento forte para baixo como karatê, deixando claro para qualquer um o que pode acontecer se ficar no seu caminho.

O movimento tesoura também é ótimo usar quando você rejeita ou discorda do que outra pessoa está dizendo. Cruze ambos os antebraços na frente de seu corpo e faça movimentos para fora como se estivesse contando com suas mãos; ao fazer isso, você indica que não quer ouvir mais nada, ao cortar a conversa.

A MONTANHA

Pessoas com alto grau de confiança e superiores, cujos gestos tendem a ser mínimos ou restritos, fazem a montanha para demonstrar sua atitude segura.

Nesta posição **as pontas de todos os dedos estendidos se tocam levemente formando uma figura triangular, como uma montanha .**

Também é conhecida como a posição de poder porque a maioria das pessoas que a utilizam, o fazem em uma interação entre um superior e um subordinado. Advogados, contadores e qualquer pessoa em posição de autoridade dá, frequentemente, instruções ou conselhos com os dedos nesta posição. Nós podemos destacar pelo menos dois tipos:

- A montanha alta, onde os dedos são colocados na frente do peito e o emissor transmite seus pensamentos ou opiniões. Deve ser utilizado de forma consciente; se levado para os extremos, pode passar impressão de arrogância, de sabe-tudo. Se você inclinar a cabeça para trás ao fazer esta posição, não se surpreenda se as pessoas se distanciarem de você.
- A montanha baixa onde as posições dos dedos mais longos apontam ao solo, geralmente é feito ao escutar. Você parece estar interessado e pronto para responder quando fica nesta posição. As mulheres em particular tendem a usar mais esta posição do que a montanha alta.

SEGURANDO MÃOS, PULSOS E BRAÇOS

Se você quiser projetar superioridade e confiança, coloque as mãos atrás das costas e pegue uma mão com a outra. Se você olhar para os homens proeminentes das famílias reais em todo o mundo, superiores militares, oficiais de polícia, diretores e outros, adotam esta posição de autoridade.

Eles mostram que não têm medo de expor seus pescoços, corações ou estômagos a ameaças ou perigos potenciais. A próxima vez que você estiver em uma situação estressante ou desconfortável, adote esta posição com as mãos atrás das costas; você vai notar como seus sentimentos mudam de frustração, insegurança e desconforto para relaxado e confiável.

Caso segure o braço, o significado muda. Você pode apostar que se alguém segura o pulso atrás das costas em vez de a mão, ele tem algum tipo de frustração contida.

Este gesto é uma maneira de manter o autocontrole, como se segurando o pulso ou braço o impedisse de sair do lugar; quanto mais acima a mão, maior o nível de frustração.

No momento em que a mão atinge a parte superior do braço, a pessoa pode ter aumentado de frustração para raiva; este gesto também é um sinal de nervosismo.

GESTOS COM OS POLEGARES

Os gestos associados com o polegar transmitem domínio, superioridade e em alguns casos agressão, por isso não é nenhuma surpresa que no mundo da quiromancia o polegar denote força de caráter e orgulho. A posição do polegar para cima geralmente denota o acordo, embora em algumas culturas pode ser um gesto rude e altamente ofensivo.

Quando os polegares se projetam para fora dos bolsos de uma pessoa demonstram domínio e segurança em si. Embora ambos, homens e mulheres, usam este gesto, é em raras ocasiões que as mulheres o adotam, enquanto os homens o fazem com certa frequência.

Outro gesto típico é usar o polegar para apontar para outra pessoa, ao fazer isso a pessoa é percebida como depreciativa, desrespeitosa ao ridicularizar a pessoa indicada, especialmente se o gesto é acompanhado por um olhar inclinado e uma sacudida de cabeça.

APERTOS

Apertos de mão são geralmente os primeiros e possivelmente o único contato físico que temos com outra pessoa.

A forma como fazemos, incluindo a força e o tempo que o sustentamos, pode afetar a forma como a pessoa que cumprimentamos nos percebe. Nunca subestime o poder de um aperto de mãos para deixar uma boa impressão, é muito significativo.

O aperto de mão é uma tradição que cria laços de solidariedade. Nossos antepassados dos tempos em que viviam em cavernas cumprimentavam uns aos outros com os braços estendidos e as palmas expostas para mostrar que estavam livres de armas ou qualquer objeto ameaçador.

No período romano, onde era comum e aceito portar punhais nas mangas, os homens se cumprimentavam tomando o antebraço como uma forma de saudação e de conhecer as intenções uns dos outros. Como o aperto de mão evoluiu, se tornou um gesto para fechar negócios, oferecer boas-vindas, ou selar uma despedida. Então, se certifique de que quando der um aperto de mão, o gesto seja aberto, agradável e positivo.

Embora tenha se tornado habitual ao encontrar outra pessoa pela primeira vez lhe dar um aperto de mão, em alguns casos, fazer o primeiro movimento pode não ser apropriado. Por exemplo, se você forçou o encontro ou a outra pessoa está desconfortável em sua presença, seria inapropriado de sua parte estender a mão como um sinal de confiança e boas-vindas.

No caso em que você considera a outra pessoa como o seu igual e ambos estão felizes em se ver, ambos vão estender as mãos ao mesmo tempo para se cumprimentar.

Quando você encontrar com um cliente sem ter sido convidado espere para ver se ele estende a mão em boas-vindas. Se você estender a sua mão primeiro, o outro pode se sentir forçado a lhe dar um aperto de mão, criando um sentimento negativo. Se você não receber o convite de aperto de mão, substitua o aperto de mãos por uma simples reverência com a cabeça.

Como algumas pessoas não estão completamente seguras se devem apertar a mão de uma mulher em um contexto de negócios, a mulher deve estender a mão

primeiro para mostrar que está confortável ao fazê-lo. Desta forma, se evitam as dúvidas e rodeios.

Há pessoas que dão apertos de mão muito ativos e fortes, enquanto outros permanecem passivos e desprendidos oferecendo as pontas dos dedos; outros são frios.

A forma como os indivíduos realizam este gesto diz muito sobre eles, sua atitude e seus sentimentos a respeito da pessoa que estão prestes a tocar. Pessoas extrovertidas e emocionalmente expressivas estão inclinadas a dar apertos firmes, enquanto neuróticos ou tímidos não; as mulheres com atitude, abertas a novas experiências, também usam o gesto firme.

Há aqueles que esmagam os ossos da mão, transformando as juntas em pó. Estas pessoas parecem demonstrar uma atitude extremamente agressiva para compensar a sua ineficiência. Evite saudar este tipo de pessoas, já que pouco pode ser feito para revidar.

Para evitar um aperto potencialmente doloroso, os homens e as mulheres devem evitar usar anéis na mão direita no contexto empresarial.

Exercício : no momento em que sua mão for deliberadamente esmagada, diga algo como "Oh!" Isso é um aperto muito forte, e dói!" Dessa forma, você deixa a outra pessoa saber que você está seguindo o jogo; se houver outras pessoas observando a interação esta resposta terá um maior impacto e é pouco provável que repita o gesto.

Aqueles que dão um aperto muito solto passam a sensação de não estar ou não querer nenhum tipo de conexão. As pessoas que se recusam a dar uma saudação tendem a ser egocêntricas e distantes. Por outro lado, os cirurgiões e pianistas, precisam proteger seus dedos pelo que eles são conhecidos por seus apertos macios, bem como as pessoas que cumprimentam recorrentemente.

Outras pessoas oferecem apertos leves por diferentes razões. Algumas mulheres pensam que é mais atrativo se apresentar como submissa tanto a homens como a mulheres. Pessoas muito fortes, às vezes, também o oferecem como uma maneira de destacar seu poder físico. Também pode ser usado por pessoas que têm um baixo nível de confiança.

Às vezes você pode querer mostrar que é forte e que está no controle. Faça isto se certificando de que a palma de sua mão está virada para baixo; embora não

seja necessário estar totalmente virada, uma pequena inclinação mostra definitivamente que você está no comando.

Mesmo se você inconscientemente colocar a mão na posição superior, você terá automaticamente a vantagem; isto porque a posição descendente está associada com o domínio e controle, enquanto a palma virada para cima transmite obediência e passividade. No caso em que nem você nem o receptor estejam cientes das posições de suas mãos, você vai se sentir mais dominante e a outra pessoa vai se sentir mais submissa.

O aperto de mão duplo é um dos cumprimentos favoritos nas arenas políticas e corporativas. Através deste cumprimento particular o emissor tenta mostrar a sinceridade, a honestidade e um sentimento profundo pelo receptor. Com ele você aumenta a quantidade de contato físico e ganha o controle da interação.

Como o aperto de mão duplo é como um pequeno abraço, escolha com cuidado seu receptor; idealmente esta saudação só deve ser usada quando existe uma relação pessoal entre as duas pessoas.

Exercício : no momento em que alguém leva a sua mão por cima o forçando a ter uma posição submissa com a palma virada para cima

O que você pode fazer para equilibrar a equação?

Primeiro deixe acontecer; então, antes que qualquer reação possa existir, coloque a mão esquerda em cima da mão direita da outra pessoa. A partir desta posição você será capaz de corresponder ao aperto e ganhar o controle sutil e eficazmente.

Ao usar o aperto de mão duplo, a mão esquerda define dois pontos que vale a pena mencionar: primeiro, ele revela a intensidade do sentimento que você demonstra para a outra pessoa, quanto mais alto levar a sua mão esquerda mais profundo o nível de intimidade demonstrado; em um movimento complexo, o gesto mostra tanto o grau de conexão que você tem com o receptor, como o controle que você exerce.

Em segundo lugar, sua mão esquerda está invadindo o espaço pessoal do receptor: a menos que o receptor tenha sentimentos positivos para com você, este gesto pode levar à suspeita ou à desconfiança. Se você tem dúvidas, não o use, especialmente com seu chefe.

Há ainda pessoas que não sabem quando parar de saudar. Agarram a mão da outra pessoa, sacudindo e a segurando por um tempo que parece infinito.

Esta é uma maneira sutil de demonstrar o controle. Prolongando o contato, o envolve por mais tempo do que ele teria desejado: geralmente até que consiga uma boa razão ou desculpa para escapar, sendo que chegou há apenas alguns segundos atrás.

No caso em que você faz outra pessoa entrar em seu território ou invade o dela a apertar as mãos, um jogo de poder está ocorrendo e você é o único que o tem.

Na primeira instância você estende o braço para a frente, segurando a mão do receptor firmemente e simultaneamente puxa para trás, o que o trás para seu espaço, mantendo-o lá pelo tempo que o aperto de mão durar ou o tempo que você desejar.

Se é você quem faz outra pessoa entrar em seu espaço pessoal, você cria a saudação em seus próprios termos, então é o único responsável. Recorde sempre de controlar a quantidade de força que aplica ou acabará com a outra pessoa caído sobre você quando o aproximar, o que começaria um relacionamento com o pé esquerdo.

Se você invadir o espaço pessoal da outra pessoa, estenda o braço completamente, forçando a outra pessoa a recuar em sua posição. O braço da pessoa termina em uma posição incômoda e apertada enquanto seu braço estendido preenche o espaço.

Se você quiser criar um senso de respeito mútuo e igualdade, certifique-se de que, ao apertar a mão de outra pessoa ambas as palmas estejam em uma posição vertical, com todos os dedos em torno das mãos e que a mesma quantidade de pressão esteja sendo aplicada. As mãos não devem estar muito perto ou muito longe, mas bem no meio do território de ambos.

Um conselho muito importante é tomar vantagem do lado esquerdo. Procure por exemplo qualquer fotografia de dois líderes, como dois presidentes, um ao lado do outro e verifique qual deles é mais dominante. As probabilidades apontam para a pessoa que está do lado esquerdo como mais dominante.

Se a fotografia os mostra eles dando um aperto de mão você pode facilmente ver que a mão da pessoa à esquerda está na posição superior, fazendo parecer mais poderoso e no controle. Os políticos com trajetória estão cientes do impacto que

esta posição corporal atinge e competem para se colocar à direita de seu colega ou adversário para sair no lado esquerdo da foto.

Para estar no lado esquerdo em qualquer imagem se posicione no lado direito de qualquer pessoa no momento de posar para uma fotografia. Se você quer aumentar ainda mais o sentimento do poder, coloque sua mão esquerda nas costas de seu colega quando o típico aperto de mão for dado. Embora a outra pessoa possa se sentir desconfortável com seu jogo de poder óbvio, sorria calorosamente ao saber que tem a vantagem.

DESOBSTRUIR A ENERGIA

Se você notou que começa a tocar bateria com os dedos, tocar o lóbulo da orelha, o rosto, ou coçar a cabeça quando não tiver coceira, você está enfrentando atividades de deslocamento.

Estes gestos são fáceis de identificar porque são pequenos e inconsequentes que são feitos ao sentir confusão ou frustração interna. Pessoas que experimentam conflitos internos geralmente sentem a necessidade de agir: se lutam para obter uma maneira adequada de solucionar a fonte de seu desconforto, preenchem o vazio com atividades insignificantes que os mantenha ocupados.

Se você estiver em uma reunião e alguém estiver fazendo ritmos com os dedos sobre a mesa, preste atenção. Esta pessoa lhe diz algo: está entediada, frustrada ou mesmo irritada; este ritmo significa impaciência.

Observe o que você faz na próxima vez que se sentir ansioso. As probabilidades são de que você manipulará algum objeto. Podem ser chaves, mexer no anel em seu dedo ou ajustar suas roupas. Você também pode tocar as unhas, lóbulos das orelhas, esfregar as bochechas, ou deslizar os dedos sobre os cabelos.

O objetivo destas ações é acalmar qualquer nervosismo que você possa estar sentindo.

Quando as pessoas se sentem ansiosas, focalizam sua energia adicional em si mesmas como uma maneira de prover alívio temporário. Essas ações são conhecidas por vezes como adaptadores porque ajudam você a se adaptar à sua tensão interna.

Os comportamentos adaptados são encontrados principalmente na face e na cabeça; inconscientemente você pode encontrar-se esfregando o rosto, com os dedos nos lábios ou massageando sua nuca ao se sentir irritado. Estes movimentos de mão são uma lembrança de como as mães confortam seus filhos.

Quando as mãos de uma pessoa são dirigidas ao seu nariz, sabemos que algo falso está acontecendo. Então, seja uma mentira deliberada, um pensamento desonesto, fingir ser corajoso quando está totalmente horrorizado, ou simplesmente ter um momento de dúvida, a mão que vai para o nariz é um sinal.

O ato de se tocar aponta para uma necessidade de segurança; esfregar o nariz rapidamente ou simplesmente coçar são respostas para a sensação de

formigamento causada pelo aumento do fluxo sanguíneo para o nariz quando nos sentimos estressados. Para perceber se alguém está sob pressão, observe os gestos da mão na face.

A mão que vai para o rosto indica tédio, desinteresse e fadiga. Descansar a mão na bochecha é como descansar a mão no travesseiro. É possível ver pessoas segurando suas cabeças nas mãos em reuniões, conferências e restaurantes quando os sentimentos negativos chegam. Se você é o orador em um fórum público e perceber que isso acontece com o público, mude algo: a mudança captura a atenção e o salva da vergonha de ver as cabeças balançando entre as mãos.

O queixo descansando na mão é um sinal de pensamento e reflexão. O polegar no queixo com o dedo indicador ao lado do rosto apontando para o céu expressa que algum tipo de avaliação está sendo feita; a pessoa terminou de ouvir e está pesando suas opções.

GESTOS DE MÃO QUE PODEM OFENDER OUTROS

Em muitos países ao redor do mundo, o dedo em riste é visto como um dos gestos mais ofensivos que uma pessoa pode fazer.

É sabido que as pessoas não gostam quando os outros lhe apontam o dedo indicador: nas escolas e nas prisões, é um dos gestos que muitas vezes precede muitas lutas. Ao falar com seus filhos, os pais devem ter o cuidado ao apontar o dedo para eles quando dizem coisas como "Eu sei que você fez"; o gesto é tão desagradável que pode realmente distrair a atenção da criança do que é dito para se concentrar no processamento da mensagem hostil que recebem.

Apontar com o dedo é apenas um dos muitos gestos ofensivos que uma pessoa pode fazer, outros são, obviamente, conhecidos como a apontar o terceiro dedo, enquanto os demais estão escondidos na palma da mão. Estalar os dedos para chamar uma pessoa também é considerado rude, é semelhante à forma como se chama um cão.

Normalmente usamos nossos dedos para ajeitar nossas roupas, cabelo e corpo quando nos preocupamos com a maneira como nos vemos. Durante o cortejo, os seres humanos se envolvem cada vez mais em tais comportamentos não somente por causa de sua própria aparência, mas para atrair os parceiros.

A intimidade permite que o amante retire suavemente um fiapo da roupa da parceira, ou mesmo remova levemente um resto de comida do canto de sua boca.

Estes comportamentos são comuns também entre uma mãe e seu filho, não somente em seres humanos mas também em outros mamíferos e pássaros, o que indica o cuidado e a proximidade. Ao observar um relacionamento, a quantidade de gestos deste tipo entre os casais são uma boa forma de medir a compenetração e o nível de intimidade permitida.

No entanto, isso também pode ter percepções negativas. Por exemplo, é rude e desrespeitoso uma pessoa que se porta de forma depreciativa quando deveria estar atentando às palavras de outro indivíduo.

Além disso, existem algumas ações que são socialmente mais aceitáveis do que outras em relação aos espaços públicos: tudo bem remover um fio solto do nosso casaco no ônibus, mas cortar as unhas em público não; o que é socialmente aceitável em uma situação ou cultura pode não ser em outra.

Também é impróprio corrigir a aparência de outra pessoa quando não atingiram o nível de intimidade que permita tal comportamento.

Aparência das mãos

Ao olhar para as mãos das pessoas, às vezes é possível intuir o tipo de trabalho ou atividades que fazem diariamente. As mãos das pessoas que fazem trabalhos manuais terão uma aparência áspera e com calos. As cicatrizes podem indicar trabalho em fazenda ou lesões de atletas recebidas nos jogos.

Parar com as mãos ao lado do corpo e os dedos curvos podem indicar experiência militar prévia. Um guitarrista pode ter calos na ponta dos dedos de uma das mãos.

As mãos também podem indicar o quanto nós nos preocupamos conosco e como vemos as convenções sociais. Podem estar limpas ou sujas. Elas podem ser arrumadas ou negligenciadas. Unhas compridas nos homens são vistas como algo estranho e afeminado e as pessoas tendem a interpretar roer as unhas como um sinal de nervosismo ou insegurança.

Porque nosso cérebro se concentra tanto nas mãos, você precisa colocar uma atenção extra para a higiene de suas mãos, pois os outros o farão.

MÃOS SUADAS

Na verdade, ninguém gosta de apertar as mãos de alguém que transpira, por isso, uma dica para aqueles que suam muito, ao conhecer novas pessoas (especialmente pessoas importantes como potenciais funcionários, família política, ou indivíduos que possam emprestar algum favor) seque suas mãos antes de saudá-los.

Suar nas mãos não ocorre apenas quando há excesso de calor, também quando você está nervoso ou estressado. Quando você tem contato com alguém que tem mãos suadas, você pode assumir que está sob estresse; use esta oportunidade para ganhar alguns pontos interpessoais fazendo o que puder para ajudar a pessoa a se acalmar.

Fazer isso é uma das melhores maneiras de garantir interações mais honestas, eficazes e bem-sucedidas.

Há aqueles que erroneamente acreditam que se você tem mãos suadas, deve estar mentindo. Isto não é certo. As glândulas sudoríparas são regidas mesma parte do sistema nervoso que é ativado durante momentos de perigo ou estresse.

Mesmo em uma situação simples como a reunião com uma nova pessoa pode causar mãos suadas, não deve ser visto como um indicador de decepção sobre a pessoa. Tenha cuidado ao avaliar as razões pelas quais isso acontece.

NERVOSISMO

Os músculos que controlam nossas mãos e dedos são projetados para fazer movimentos precisos e finos. As nossas mãos vão tremer quando ouvirmos, vemos ou pensamos em algo que tenha consequências negativas.

Qualquer objeto mantido entre as mãos vai ampliar este tremor, enviando a mensagem " *Estou sob estresse* ". Este comportamento é particularmente perceptível quando uma pessoa detém um objeto longo, como um lápis ou um charuto; tal objeto começará a se mover imediatamente após o evento que criou a circunstância de estresse.

Emoções positivas podem fazer com que nossas mãos tremam também, se estivermos segurando um bilhete de loteria vencedor ou uma mão vencedora no pôquer. Quando estamos genuinamente excitados nossas mãos vão tremer às vezes de uma forma incontável.

Em um aeroporto, por exemplo, enquanto parentes, esposas e outros membros da família estão esperando ansiosamente o retorno do soldado ou parente, suas mãos geralmente tremem para tal emoção. Podem reter este movimento tomando a mão de uma outra pessoa, ou escondendo suas mãos nos braços, cruzando-as e as mantendo no nível do peito.

Nestas situações a primeira coisa a ser determinada é se as mãos trêmulas são devido ao medo ou à alegria ao ver o contexto do comportamento, examinando as circunstâncias em que ocorrem.

Ocorre acompanhado de ações para manter a calma, como tocar o pescoço ou pressionar os lábios um contra o outro, é comum suspeitar que se refere ao estresse mais do que a um evento positivo.

Note também que o tremor das mãos é relevante como uma comunicação não verbal quando representa uma mudança no movimento normal das mãos de uma pessoa.

Se as mãos de um indivíduo sempre tremem porque ele é um aficionado por café ou viciado em drogas ou álcool, o tremor, embora possa ser informativo, é parte do comportamento individual em termos de linguagem corporal.

Em outras pessoas, como aqueles que sofrem de problemas neurológicos como Parkinson, o tremor não vai refletir seu estado emocional. Na verdade, quando

param de tremer por um momento pode ser devido à tentativa de se concentrar mais profundamente em um novo tópico da conversa. Lembre-se sempre que a mudança de comportamento é o mais importante.

MÃOS CONGELADAS

A experiência nos diz que os mentirosos tendem a fazer menos gestos, tocar menos, e mover seus braços e pernas menos do que pessoas honestas. Diante de uma ameaça (neste caso, ser surpreendido mentindo) nos movemos menos ou congelamos para não chamar a atenção.

Este comportamento é muitas vezes visível em uma conversa onde os braços da pessoa estão muito parados por dizer uma mentira, mas eles se movem muito ao dizer a verdade. Nestes casos, sempre veja os movimentos das mãos e braços que de repente param, eles dizem muito sobre o que acontece no cérebro de uma pessoa.

ENTRELAÇA R OS DEDOS

Quando uma pessoa entrelaça os dedos, particularmente em resposta a um comentário, evento ou mudança significativa em seu ambiente, geralmente é um indicador de estresse ou baixa confiança. Este pacificador comum é visto em pessoas de todo o mundo, como se eles estivessem orando; pode ser que subconscientemente o estejam fazendo.

A medida que a força com que o gesto é feito aumenta, algumas partes das mãos podem ficar mais brancas porque o sangue é forçado a afastar-se dos pontos de tensão; quando isso acontece, é claro que o assunto está ficando complicado.

Uma pessoa que tem dúvidas ou que está sob um nível baixo de estresse vai certamente esfregar as palmas das mãos e juntá-las. No entanto, em situações mais estressantes ou onde o nível de confiança é muito baixo, as palmas das mãos podem mudar para um movimento de dedos sob as palmas das mãos ou, nos casos mais dramáticos, os dedos cruzados.

Isso pode acontecer quando um novo aspecto é mencionado na conversa. Geralmente se vê como os dedos se estendem e se mantêm nessa posição enquanto os dedos se cruzam e se friccionam.

O PESCOÇO

O que tem a ver o pescoço quando estamos falando sobre as mãos?

Se você mantiver seus olhos nas mãos, eventualmente elas serão levadas ao pescoço. As pessoas que tocam seus pescoços enquanto falam, estão realmente refletindo um nível de confiança mais baixo do que o normal ou estão tentando amenizar o estresse.

Cobrir a área do pescoço, a garganta, em tempos de estresse é um indicador universal e muito forte de que o cérebro está ativamente processando algo que o está ameaçando, que causa desconforto, objeções, perguntas ou emoções.

Não está diretamente relacionado à decepção, embora as pessoas que estão enganando podem demonstrar esse comportamento quando estão em apuros. Como conclusão, mantenha seus olhos nas mãos, e a medida que sentimentos do desconforto chegam a superfície de uma pessoa, esta levará as mãos para cobrir ou tocar o pescoço.

MICROEXPRESSÕES

Uma microexpressão é um comportamento não verbal muito curto que ocorre quando se tenta suprimir uma resposta normal a um estímulo negativo. Nestas circunstâncias, quanto mais reflexivo e mais curto for, mais verdadeiro. Por exemplo, imagine um chefe que diz a um empregado para trabalhar no fim de semana porque outro empregado está doente.

Ao ouvir as notícias o nariz do empregado se enruga repentina e brevemente. Esta microexpressão de rejeição é uma demonstração muito precisa de como a pessoa realmente se sente. De maneira semelhante as nossas mãos podem mostrar microexpressões que podem surpreender você.

ALTERAÇÕES NO COMPORTAMENTO DAS MÃOS

Como com outros comportamentos não verbais, alterações súbitas no movimento das mãos sugerem uma mudança abrupta nos pensamentos ou sentimentos de uma pessoa.

Quando os amantes rapidamente movem suas mãos longe um do outro enquanto comem, é um sinal de que algo negativo acabou de acontecer. Isso pode acontecer em segundos, mas é um indicador muito preciso em tempo real dos sentimentos da outra pessoa.

Distanciamento gradual das mãos também vale a pena observar. Imagine uma situação em que um casal está comendo com outros amigos, quando o assunto de finanças familiares de repente vem à tona. O homem da casa lentamente esconde suas mãos até que desaparecem da mesa e agora descansa em seu colo apontando seus próprios problemas monetários.

Neste caso do exemplo, o homem usou as economias de ambos para manter um vício de jogo. Este tipo de distanciamento é um sinal indicando uma fuga psicológica que geralmente ocorre quando estamos ameaçados.

O homem reconhece sua culpa usando o dinheiro da família para satisfazer seus próprios desejos, o que explica o gesto. Embora o movimento possa mudar gradualmente, é suficiente para causar suspeitas em um observador cuidadoso ou experiente.

Uma das observações mais importantes que podem ser feitas com respeito às mãos é observar quando elas paralisam. Quando as mãos deixam de ilustrar ou enfatizar, é geralmente um sinal de que a atividade cerebral mudou, talvez por causa da falta de compromisso, e é causada por uma maior atenção ou reflexão. Embora tenhamos dito que a restrição das mãos pode indicar engano, não vá imediatamente para esta conclusão.

A única inferência que pode ser feita no momento em que as mãos estão paradas é que o cérebro está comunicando um sentimento ou pensamento diferente. A mudança pode refletir menos confiança ou menos apego ao que está sendo dito por uma série de razões. Lembre-se que qualquer desvio no comportamento normal das mãos, seja para mais ou para menos, ou algo incomum, deve ser considerado como significativo.

A maioria de nós passa tanto tempo estudando os rostos das pessoas, que subestimam a informação que as mãos transmitem. As mãos sensíveis dos humanos não só sentem o mundo ao nosso redor, mas também refletem nossas respostas a esse mundo.

Às vezes nos sentamos em frente do gerente do banco pensando se nos aprovarão o crédito ou não, com nossas mãos entrelaçadas como em uma oração, refletindo a tensão e o nervosismo que sentimos. Em um encontro de negócios nossas mãos podem assumir a posição de montanha, deixando os demais saberem que estamos confiantes.

Nossas mãos podem tremer quando alguém menciona uma pessoa que nos traiu no passado. As mãos e dedos fornecem um monte de informações importantes, só temos que observar e decodificar suas ações corretamente e no contexto.

É possível saber como uma pessoa se sente a respeito de você com um único toque. As mãos são transmissores importantes do nosso estado emocional, use-as em suas próprias comunicações não verbais e conte com elas para dar informações valiosas sobre os outros.

CAPÍTULO 3: BRAÇOS QUE SE APROXIMAM E SE AFASTAM

Ao cruzar os braços como um escudo protetor ou abrir como um sinal de boas-vindas, a maneira como posiciona seus braços diz a um observador astuto como você se sente.

Certas posturas refletem humores específicos: os braços cruzados mantêm seus sentimentos internos e as pessoas longe deles, mostrando que foram colocados obstáculos aos quais ninguém se atreveria a passar.

Mantenha esta posição por um longo tempo e você vai se sentir ausente e negativo, a menos que esteja com frio, caso em que cruzar as mãos no peito para manter o calor e afastar o frio parece perfeito.

No caso de contato, tocar outra pessoa pode ser uma grande ferramenta, desde que você saiba quem, quando, onde e como. Aprenda a tocar e a pessoa que recebe o gesto vai se sentir envolvido e conectado, caso contrário, prepare-se para uma rejeição completa e desagradável.

Neste capítulo ensinaremos como ler os sinais dos braços, aparentar autocontrole e aumentar sua influência através do contato físico.

BARREIRAS DEFENSIVAS

Qualquer gesto que proteja seu corpo de um ataque, seja ele real ou imaginário, é uma barreira defensiva. Abaixar a cabeça, inclinar o corpo, ou mesmo apertar os lábios ou semicerrar os olhos, são todos os exemplos de comportamentos defensivos. Opostos aos gestos abertos que recebem a outros, esses comportamentos protegem e mantêm os outros afastados.

Em seus dias de infância, quando se sentiu ameaçado ou inseguro, provavelmente se escondeu atrás da saia de sua mãe ou de algum móvel.

Na idade pré-escolar, já é típico que a pessoa crie sua própria barreira cruzando os braços firmemente sobre seu peito. A medida que o indivíduo cresce o gesto se torna mais relaxado e se acrescenta o cruzamento de pernas, para parecer mais calmo e menos óbvio.

A posição de braços cruzados é comum em todo o mundo e comunica uma postura defensiva. Serve não só como proteção para um possível ataque, mas também apresenta uma posição inflexível que diz que a pessoa não está disposta a negociar. Se uma mulher encontrar um homem atrativo, vai manter seus braços em uma posição aberta, mas vai cruzar os braços sobre o peito se o considerar agressivo ou desinteressante.

Uma pessoa pode cruzar os braços ao sentir-se ansioso ou sem confiança. Esta posição é adotada comumente quando você está entre estranhos como em reuniões públicas, esperando para embarcar em um voo, ou em qualquer lugar onde se sinta inseguro, temeroso ou intimidado.

As pessoas que dizem que fazem o gesto pelo conforto que eles fornecem, estão certos. Qualquer gesto que coincida com a atitude correspondente é confortável. Portanto, se alguém se sente negativo ou desconfortável, mesmo que não esteja consciente desses sentimentos, é comum que a pessoa cruze os braços. Se se sente relaxado e está se divertindo, vai adotar uma posição de braços abertos que reflete a sua atitude.

Lembre-se sempre que o significado da mensagem está no receptor; é fato que as pessoas reagem de forma negativa para a posição de braços cruzados. Mesmo que você se sinta confortável com os braços cruzados sobre seu peito, as pessoas que o observam interpretam sua atitude como defensiva. Então, a menos que você queira mostrar que discorda ou que não quer se envolver, encontre outra

posição para seus braços.

Se você adota esta posição quando está em um grupo de pessoas, logo notará que outros membros do grupo adotam a mesma postura. Embora contagiar ou influenciar outras pessoas a assumir esta posição seja simples, você vai descobrir uma certa dificuldade em obter comunicações abertas quando a maioria do grupo adotou esta postura.

Exercício : quando você vê uma pessoa nesta posição e quer ajudar a mudar a sua atitude, ofereça algo para fazer ou segurar, de modo que seja obrigado a descruzar os braços e inclinar-se para você, quebrando a postura negativa e criando uma posição corporal mais aberta, que também vai levar a uma atitude mais aberta.

Uma atitude pode se tornar um gesto ou postura que reflita a emoção, e a atitude será mantida enquanto essa postura for mantida.

Um sinal assertivo de ansiedade e medo é quando os braços se cruzam na altura do peito e as mãos apertam firmemente os antebraços. A pessoa parece estar se fortalecendo diante da adversidade e aguardando antes de cair do precipício.

As pessoas que esperam por um atendimento médico podem ser vistas nesta posição, bem como viajantes inexperientes que tomam esta posição quando o avião decola, indicando que precisam de conforto e segurança. Dependendo do seu nível de preocupação, é possível que aperte seus braços tão fortemente que seus dedos e juntas fiquem brancos.

Cruze os braços e adicione os punhos fechados e vai parecer que você está se preparando para uma luta. Esta posição mostra hostilidade, bem como uma atitude defensiva, que pode levar a um comportamento agressivo. Não se surpreenda se a sua mandíbula se fechar e seu rosto fica vermelho, gestos individuais trabalham em combinação com os outros para transmitir atitudes.

Exercício : quando alguém cruzar os braços e fechar seus punhos em uma conversa com você, abra seus braços e exponha suas palmas em uma posição não-ameaçadora e submissa. Esta postura tem um efeito calmante e a outra pessoa tenderá a mudar sua postura agressiva e começará a discutir de uma forma mais razoável.

Esta postura dupla é um sinal de controle e autoridade. Policiais que cruzam os braços tendem a fechar os punhos para indicar que eles mandam e devem ser

respeitados. Um fato interessante é que as pessoas que carregam armas raramente cruzam as mãos porque se sentem protegidos pela arma.

Uma pose típica, que gera superioridade, que muitos jovens adotam em ambientes de trabalho é ficar com os braços dobrados no peito e os polegares apontando para cima. Esta posição revela receio e confiança.

A inquietação é transmitida mediante os braços cruzados enquanto os polegares estendidos mostram confiança e um senso de controle e tranquilidade.

Quando conhecer um grupo de pessoas, pode demonstrar seu status e superioridade, não dobrando os braços. Dê um aperto de mão firme, mantenha uma distância apropriada e mantenha suas mãos nos lados ou em uma posição de poder, como uma mão sobre a outra, na altura da cintura.

Devido à estrutura do torso superior nas mulheres, elas geralmente cruzam os braços mais baixo do que os homens. As meninas que entram na puberdade tendem a adotar esta posição de proteção mais frequentemente do que as mulheres adultas.

TOCAR-SE

A forma como nos tocamos dá aos observadores pistas sobre como nos sentimos. A maioria desses gestos fornecem conforto e são inconscientes, representando mímicas do toque de outra pessoa, como se fosse duas: uma que faz o gesto, e o outro recebe. Alguns dos mais comuns incluem o seguinte:

- Se abraçar ou acariciar: quando era criança e se sentia estressado ou chateado, seus pais ou qualquer um que cuidava de você, o segurava em seus braços para acalmá-lo. Na idade adulta, quando você se sente inseguro e não há ninguém para ajudá-lo, ou é inapropriado buscar consolo em outra pessoa, você vai se abraçar ou acariciar para ter conforto e segurança. As ações mais comuns incluem esfregar o pescoço, acariciar os braços ou o rosto.
- Meio abraços: cruzar ambos os braços sobre seu corpo mostra que está receoso ou na defensiva, você pode adotar a posição de meio abraço. Nesta posição, um dos braços cruza o corpo e segura ou toca o outro braço, criando uma barreira parcial. As mulheres usam este gesto com mais frequência do que os homens.
- Proteger as áreas íntimas: os homens colocam suas mãos em uma posição de barreira que os faz sentir seguros. Cobrem as partes íntimas se protegendo subconscientemente de um potencial ataque frontal.

A próxima vez que você observar uma pessoa que se sente sozinho, rejeitado, ou vulnerável, olhe para a posição das mãos. Verá que as usa para proteger suas áreas íntima em uma tentativa de criar sentimentos de conforto e segurança.

COLOCAR OBJETOS NA SUA FRENTE

Ao colocar uma xícara de café, um notebook ou qualquer outro objeto entre você e outra pessoa, está colocando uma barreira protetora. Estas barreiras são um esforço subconsciente para acalmar os nervos ou inseguranças que possa estar enfrentando, esteja você ciente ou não do sentimento. Se estiver em uma situação onde as bebidas são servidas e você se sente inseguro, segure o copo ou xícara na sua frente com ambas as mãos; esta ação cria uma barreira sutil, atrás da qual você procura refúgio.

À medida que olha ao redor da sala, você pode ver como quase todas as pessoas estão na mesma posição, indicando que não é o único com este sentimento.

Caso sinta a necessidade de mostrar para a outra pessoa, indiferença ou o afastamento, para ferir seu ego, dê seu ombro para ela, criando uma barreira entre você e o objeto da ação. Com um olhar de desprezo, lábios para baixo e uma olhada rápida, deixará o receptor sem qualquer dúvida de seus sentimentos de desdém para com ele.

TRANSMITINDO AMIZADE E HONESTIDADE

Braços abertos indicam receptividade, amizade e atitude honesta. Esta posição diz que você não tem nada a esconder e que os outros podem vir até você. Traz as pessoas mais para perto, fazendo-os sentir confortáveis e calmos em sua companhia. Deixar seu corpo exposto, indica quão receptivo é aos que vêm em sua direção.

Vá a qualquer evento esportivo e olhe para os jogadores. O momento em que o vencedor termina o jogo, cruza a linha de chegada, ou marca o ponto de vitória, abre seus braços devido à emoção. Os perdedores cruzam os braços na frente do corpo ou os deixam pendurados descuidadamente ao lado do corpo.

Quando você quiser persuadir alguém de seu ponto de vista, mantenha seus braços em uma posição aberta. Braços abertos indicam confiança, atitude construtiva e criam impressões positivas. Você será percebido como sincero, direto e confiável, sempre que seus gestos sejam igualmente abertos e sinceros.

TOCANDO PARA TRANSMITIR MENSAGENS

O segredo ao tocar outra pessoa é saber que o toque significa muitas coisas para pessoas diferentes. É uma ótima maneira de oferecer calma, criar um vínculo e aumentar a sua influência. Algumas pessoas usam o gesto como um sinal de segurança, apoio ou estímulo. Alguns o usam como um sinal de que querem interromper ao outro.

O toque muitas vezes ocorre quando alguém expressa emoção ou se sente festivo. Poderá ver as pessoas tocando quando um desastre ocorre ou quando escutam os problemas de alguém.

O ato de tocar não é tão direto como pode parecer. Toque de forma adequada e pode parecer cuidadoso, generoso; toque incorretamente e será visto como alguém em quem não se pode confiar. Como a maioria das coisas, não é o que se faz, mas como faz. Algumas dicas a respeito:

- Quando tocar: há sociedades que não é normal muito toque entre os indivíduos. As pessoas tendem a relacionar o toque com um avanço sexual, quando a intenção pode ser simplesmente mostrar apoio, expressar simpatia ou demonstrar sentimentos de ternura. As pessoas dão respostas distintas aos toques. Alguns o fazem naturalmente e se sentem bem quando recebem beijos e abraços. Para outros, o toque não solicitado é evitado de qualquer forma; se tiver dúvidas, não o faça. Antes de tocar outra pessoa, preste atenção aos tipos de contato com que ela se sente confortável. Até conhecer bem uma pessoa, proceda com cuidado.
- Onde tocar: muitas pesquisas têm sido dedicadas a este tema e os resultados concluem de forma consistente que as pessoas do sexo oposto têm mais restrições acerca de onde podem colocar as mãos do que pessoas do mesmo sexo. A única exceção é se você é gay ou lésbica, onde o oposto será verdade. As mães geralmente têm maior liberdade, mas não os pais.
- Onde não tocar: diferentes culturas têm regras diferentes sobre os toques. Por exemplo, o que você pode considerar como um gesto de afeto como bater de leve na cabeça de uma criança ou esfregar o cabelo de um amigo, é um grave insulto na Tailândia.
- Por quanto tempo tocar: a maioria dos pais sabem

instintivamente quanto tempo eles podem tocar seus filhos. Por exemplo, durante a infância, ambos os pais se sentem confortáveis ao dar banho ou trocar a criança.

À medida que crescem, o pai deixa essas atividades para a mãe. Um fenômeno que ocorre um pouco antes com as meninas do que com os meninos. Eventualmente, a mãe também vai deixar o filho se banhar.

Exercício: quando você está em uma conversa com alguém que lhe pareça atrativo, deixe que sua mão o toque ligeiramente enquanto fala.

Da mesma forma, quando forem apresentados e se saudarem com um cumprimento de mãos, mantenha sua mão por um pouco mais de tempo do que você normalmente faria. Se não estiver interessado ou sentir repulsa pela pessoa, seu toque será breve e desinteressado.

Os rituais de toque são uma parte importante do mundo da superstição. A tradição de tocar madeira depois de fazer uma afirmação remonta à antiga ação de tocar o carvalho sagrado para agradar ao Deus Thor. Tocar o ferro para ter boa sorte vem da crença arcaica de que o ferro contém poderes mágicos e sobrenaturais.

CRIANDO UMA LIGAÇÃO

Faça contato conscientemente com alguém e estabeleça imediatamente uma conexão entre vocês. Os pais tocam seus filhos, os amantes tocam seus parceiros, os médicos tocam seus pacientes. O poder do toque é a conexão.

Envolver-se com outras pessoas através do contato físico é algo que os políticos e empresários com habilidades políticas sofisticadas são particularmente hábeis em fazer.

O aperto de mão com duas mãos é um dos favoritos de qualquer um que queira se conectar com outro. Usar a mão direita para cumprimentar e a esquerda para tocar a mão, braço ou cotovelo da outra pessoa, mostra o desejo de criar uma ligação.

Exercício: da próxima vez que cumprimentar alguém que acaba de conhecer, toque levemente sua mão ou cotovelo com a mão esquerda enquanto repete o seu nome. Isso cria uma impressão positiva e memorável, fazendo com que a pessoa se sinta valorizada. Além disso, repetir o nome da pessoa ajuda a lembrar.

Entre indivíduos do mesmo nível e status o toque ocorre regularmente. Dar palmadas nas costas de um amigo, dar um abraço, ou apertar o braço de um colega, são gestos que transmitem amizade e camaradagem.

Calcule sempre perfeitamente a duração do toque em outra pessoa. Manter o toque por mais de três segundos faz a outra pessoa se perguntar quais são suas intenções. Quanto mais tempo o toque, mais intenso será a mensagem. Se você conhece a pessoa muito bem e tem uma boa conexão, esta pode se sentir confortável ao ser tocado por um longo tempo.

Se não a conhece bem, é provável que se sinta desconfortável em ser tocado. Pense sobre as ocasiões em que acidentalmente você esbarrou em um estranho ou alguém que não conhecia muito bem, geralmente você se afastou rapidamente.

A pessoa que realiza o aperto de mão duplo é o superior, mas se a outra pessoa também o realiza, cada um demonstra seu senso de hierarquia. Por essa razão, reserve este gesto para as pessoas de status igual ou inferior ao seu. Pode ser percebido como muito ambicioso ou familiar se feito com pessoas de status superior.

DEMONSTRANDO DOMÍNIO

Algo para se lembrar sobre o toque é que é um gesto hierárquico. A pessoa que o inicia mantém a autoridade. O médico toca o paciente, o professor toca o aluno, e o sacerdote toca o fiel. É considerado inapropriado que uma pessoa de baixo status inicie o toque para com alguém superior.

Seu gênero determina muito o que seu toque significa. Um chefe homem que toca sua secretária mulher, faz isso como um sinal de poder e controle. Não é assim quando é a mulher subordinada que toca o homem superior ou a chefe do sexo feminino que toca seu empregado do sexo masculino.

Enquanto o toque de um homem é percebido como paternal e poderoso, o toque de uma mulher é interpretado como um prelúdio para a intimidade. Ainda hoje, onde se supõe haver uma igualdade de gênero, os homens lutam contra o conceito de mulheres e o poder.

Lembre-se sempre de evitar tocar em colegas de trabalho. Devido às leis que regem o comportamento no local de trabalho, você pode receber uma reclamação formal ao fazer um gesto que pode ser interpretado como contato físico inapropriado.

Estudos sugerem que os homens percebem as mulheres como "arrogantes" quando se queixam de um homem que as toca. Mulheres estudantes que trabalham nos restaurantes, nos escritórios e nas fábricas geralmente são tocadas por seus superiores homens que esperam que estes gestos não sejam interpretados como um avanço sexual.

Os mesmos estudos sugerem que os homens interpretam o toque de uma mulher como a transmissão de um interesse sexual, seja o caso ou não. As conclusões mostram que, embora o toque possa implicar poder ou intimidade, sempre que as mulheres sejam consideradas de status inferior, o toque feminino é lido como um gesto íntimo, porque o poder não é uma interpretação razoável. Triste, mas verdadeiro, de acordo com as investigações.

REFORÇADO A MENSAGEM

O toque é um gesto poderoso. Dependendo de como você o usa pode ser um sinal de amor, apoio, ira ou frustração. Vamos dizer que você está discutindo com outra pessoa. A tensão cresce, as palavras são ditas em um tom mais alto e antes que você se dê conta, leva uma bofetada. Este é um caso extremo de reforçar uma mensagem negativa. O gesto reforça o que foi dito e é um sinal físico de ira, frustração e desejo de infligir dor.

Em outro caso, sua filha pequena cai e arranha o joelho. Enquanto chora, você a consola em seus braços e acaricia sua perna ferida para confortá-la. Neste caso, o toque é uma ação para acalmar e amenizar a dor. Em ambos os casos, o gesto reforçou a mensagem. O tipo de toque determina o tipo de mensagem que está sendo reforçada.

Vendedores, comerciantes e publicitários entendem a importância de agradar a maior quantidade de sentidos possível, incluindo o sentido do tato ao vender ao público.

Você vê o produto e seu sentido visual é estimulado; você escuta o produto, como o triturador de grãos ou o motor de um carro e seu sentido auditivo é ativado; o momento que você toca o produto, por exemplo, um tapete macio, sua resposta cinestésica reforça a mensagem que o produto é algo que o atrai.

Se você pensar sobre isso, sua pele é o seu maior órgão. Ela o envolve completamente, por cima, por baixo e pelos lados. A pele é o seu órgão mais antigo e mais sensível também. Antes que pudesse escutar ou falar você podia sentir. O sentido do tato começa no útero.

Se você dá um conselho ou a informação a alguma outra pessoa, é comum tocar sua mão, braço ou ombro para aprofundar sua conexão e reforçar a mensagem. Mas antes de tocar em outra pessoa você deve estabelecer uma conexão com ela.

Com certeza não gostaria de tocar em um estranho mais do que você estaria disposto a aceitar o toque. Em uma relação entre duas ou mais pessoas, o dominante, que tem e mantém a autoridade, tem de maneira implícita a permissão para tocar.

Lembre-se sempre que o toque impróprio em outra pessoa pode ser percebido como rude, ameaçador e invasivo.

AUMENTANDO A INFLUÊNCIA

Dos nossos cinco sentidos, o tato é o mais antigo e o mais inconsciente. Nosso corpo reage visceralmente ao toque, aproximando-se de mãos que oferecem conforto e se afastando daquelas que fazem mal. Se você tocar uma pessoa no braço ou no ombro ao pedir um favor, provavelmente vá concordar. Se pegar alguém no braço para ter a atenção, provavelmente a perderá.

De que maneira podemos saber se uma pessoa recebe ou rejeita o toque? Observe como ela se relaciona com os outros e com os objetos. As pessoas que se tocam, esfregando ou acariciando seus rostos, mãos, braços e pernas, provavelmente respondem ao toque positivamente. Uma pessoa que evita se tocar e não exhibe tais comportamentos diz aos demais para manter suas mãos afastadas.

ABRAÇANDO

As pessoas que trabalham em cruzeiros certamente se identificarão com a seguinte situação: quando os passageiros chegam pela primeira vez há muito pouco toque entre a tripulação e eles, geralmente um breve aperto de mão, mas no final da viagem a história muda drasticamente: abraços apertados, contato corporal e despedidas muito sinceras de novos amigos.

À medida que passam alguns dias no mar juntos, foi estabelecida uma relação suficiente para permitir este comportamento entre ambos os lados.

Exercício : da próxima vez que você estiver em um aeroporto, olhe como amigos e familiares se abraçam ao chegar e ao dizer adeus. O que é perceptível é que as pessoas que se abraçam quando chegam a manter o gesto por mais tempo do que quando se despedem.

A primeira vez que se veem, o abraço é intenso e forte. A pessoa que espera recebe e se aproxima do viajante em seu espaço mais pessoal. O abraço de despedida é geralmente mais curto e menos apaixonado. É quase como se eles pensassem que devem deixar a outra pessoa ir quando se despedem.

Dica: se alguém lhe der palmadas nas costas enquanto abraça você, está dando o sinal de que é suficiente e que está pronto para terminar o abraço.

CAPÍTULO 4: A RELAÇÃO ENTRE AS PERNAS, OS PÉS E A MENTE

Em certos momentos em sua vida, você tomou uma decisão. E provavelmente plantou os seus pés completamente no chão para fazer o que devia. Em outras ocasiões, equilibrou seu peso entre uma perna e outra enquanto ponderava.

A base de qualquer postura é ficar com os pés separados à distância dos quadris e o peso igualmente distribuído entre elas. O que você decide fazer com essa base depende do que quer demonstrar e como quer ser percebido. A forma como se posiciona reflete os efeitos das experiências de sua vida, bem como a sua posição social.

Você pode descobrir o status de uma pessoa pela maneira como se coloca de pé. As pessoas da realeza não andam curvadas ou se agacham, pelo menos não em público. O oficial se coloca de pé quando seu superior entra no recinto. O servo faz reverência ante o desejo de seu mestre.

As pessoas que distribuem seu peso em suas pernas, com os pés firmes no chão, estão confiantes e seguras, comunicando que o resto do seu corpo trabalha em harmonia com suas extremidades inferiores. Ao usar esta posição não se surpreenda ao se encontrar com a cabeça erguida, o peito ereto e seu estômago para dentro.

Exercício : Se você quiser avaliar a atitude de uma pessoa, veja como ela se coloca de pé. A maioria das pessoas tomam quase todas as decisões importantes quando ambos os pés estão no chão. Se você quer ser percebido como poderoso, influente e no controle, mantenha suas pernas ligeiramente separadas.

Uma mensagem masculina, é o que lhe dá a postura em que os pés são plantados firmemente, cobrindo um espaço maior e mostrando ligeiramente os dentes, com as mãos em ambos os lados do quadril. Se você se sente derrotado e quer mudar o seu humor, adote esta posição erguendo a cabeça e colocando os ombros para trás. Fazer isso pode criar um sentimento de concordância

Através da história e das culturas, as demonstrações fálicas foram vistas como sinais de domínio. Parar com pernas separadas faz um homem mostrar a virilha

para quem passa; se expor desta forma, apesar de estar totalmente coberto, demonstra autoridade.

Pode-se ver quando duas pessoas estão prontas para lutar ou apenas estão sendo amigáveis: se eles estão frente a frente com os pés separados, mãos nas cinturas ou os dedos nos bolsos, provavelmente não gostam um do outro e estão com algum problema. No entanto, se os corpos estão um pouco desalinhados apontando para longe do corpo da outra pessoa, eles estão apenas em uma troca amigável.

POSTURA PARALELA

É uma posição de subordinação onde as pernas estão completamente esticadas e os pés estão perto um do outro. Geralmente esta posição é adotada ao ser chamado por um superior, reportando-se a um oficial ou na frente de um júri, esperando sua sentença.

Os pés próximos reduzem a base da postura e a deixa mais precária. Você pode facilmente empurrar uma pessoa desta posição, se o surpreender desprevenido. As pessoas que estão inseguras de sua posição sobre um assunto inconscientemente adotam essa postura paralela. Ao fazê-lo indicam que têm dúvidas. Uma postura mais aberta proporciona uma base mais forte, tornando mais difícil uma pessoa nesta posição perder o equilíbrio.

Se tem uma posição diferente quando em vez de distribuir o peso em ambas as pernas o colocamos sobre a que está reta, enquanto a outra está levemente dobrada na altura do joelho (ou às vezes também esticada), e as pontas dos pés apontam para um lugar diferente do restante do corpo. Embora as pessoas que adotam esta posição possam dizer que estão descansando, realmente eles sinalizam o seu desejo de retirar.

A postura é muito parecida com o ato de andar: antes de se mover, você muda o peso de uma perna para a outra para que possa dar um passo. Mesmo que você não opte por fazê-lo imediatamente, suas pernas estão prontas para fazê-lo facilmente. A mensagem enviada, um pouco camuflada, é que quer se retirar.

Exercício : Se você observar que alguém está nesta posição, observe para qual direção o pé está apontando. Geralmente apontará para o objeto de seu pensamento ou atenção, às vezes na direção de uma pessoa que chamou sua atenção, mas na maioria das vezes na direção da rota de fuga.

Por milhões de anos, pés e pernas têm sido os principais meios de movimento, fuga e sobrevivência para a espécie humana. Algumas pessoas afirmam que os pés comunicam exatamente o que pensamos e sentimos mais honestamente do que qualquer outra parte do nosso corpo.

Qual será a razão por trás disso?

Antes dos humanos falarem, nossos pés e pernas reagiam às ameaças do ambiente instantaneamente, sem a necessidade de pensar conscientemente.

Nosso cérebro se certificava de que nossos pés e pernas reagiriam conforme necessário quando pararmos de nos mover, correr ou para chutar algo perigoso.

Este regime de sobrevivência que herdamos dos nossos antepassados está profundamente arraigado em nós. Quando enfrentamos uma situação perigosa ou desconfortável, nossos pés e pernas reagem como faziam nos tempos pré-históricos. Primeiro, eles paralisam, em seguida, tratam de se distanciar e, finalmente, se não houver alternativa, eles se preparam para lutar ou chutar.

Esta capacidade de se comunicar de maneira não verbal tem assegurado nossa sobrevivência como uma espécie, e embora nossas pernas estejam cobertas com calças e nossos pés com sapatos, nossas extremidades inferiores reagem a emoções negativas e positivas, conseqüentemente nossos pés e pernas transmitem a informação sobre o que estamos pensando e sentindo.

A dança e os saltos que fazemos hoje são realmente extensões dos atos de celebração que as pessoas faziam milhões de anos atrás ao completar com sucesso sua caçada.

Outra evidência desses "sentimentos dos pés" abunda em nossas vidas diárias. Por exemplo, observe as crianças quando se sentam para comer: se eles querem sair para brincar, observe como seus pés se afastam, esticando-se para tocar o chão.

Tanto o pai como a mãe tentam mantê-lo no lugar, a criança vai se torcer e esticar as pernas na direção da porta, um reflexo bem-sucedido do lugar onde quer ir. Este é um sinal de intenção que nos adultos é mais restrito, mas apenas um pouco.

Ao ler a linguagem corporal, a maioria dos indivíduos começam a sua observação na parte superior, geralmente no rosto e baixam, apesar de o rosto ser uma das partes do corpo frequentemente usados para zombar, enganar ou ocultar os verdadeiros sentimentos. Uma abordagem interessante é fazer exatamente o oposto: foque nos pés e pernas primeiro, e termine no rosto.

Com relação à honestidade, a credibilidade diminui à medida que nos movemos dos pés para a cabeça. Se pensarmos um pouco, há uma boa razão para não acreditarmos plenamente no que as expressões faciais dizem. Mentimos com o nosso rosto porque nos ensinaram a fazer isso desde a infância. "Não faça essa cara", os nossos pais nos diziam ao reagir honestamente à comida que puseram à

nossa frente.

"Sorria quando ver seus tios", nos instruíam a forçar um sorriso. Nossos pais e a sociedade, em essência, nos dizem para usar o rosto para esconder e mentir para o bem da harmonia social.

Portanto, não é nenhuma surpresa que tendemos a ser especialistas nisso, tanto que em uma reunião de família pode parecer que adoramos nossos parentes quando realmente desejamos que eles se retirem logo.

Através dos pés e pernas, podemos demonstrar nervosismo, estresse, medo, ansiedade, cautela, tédio, agitação, felicidade, timidez, humildade, desconforto, confiança, submissão, depressão, letargia, sensualidade e raiva.

Um toque de pernas entre os amantes, os pés tímidos de uma criança apresentada para estranhos, a postura de quem tem raiva, o movimento nervoso de um futuro pai, todos são sinais do nosso estado emocional e podem ser observados em tempo real.

Se você quiser decodificar o mundo ao seu redor e interpretar corretamente os comportamentos, observe os pés e as pernas, são muito importantes e honestos quando se trata de transmitir informações.

Pés alegres

Pés e pernas alegres saltam e se movem com emoção. Quando as pessoas de repente demonstram esse comportamento, especialmente quando ocorre logo após terem visto ou ouvido algo significativo, revela que os afetou de uma forma emocionalmente positiva.

Pés alegres são sinais de alta confiança, um sinal de que a pessoa sente que está recebendo o que quer ou que está em uma posição de vantagem para ganhar algo de outra pessoa ou de outra coisa. Os amantes que se veem após um longo período de separação em um aeroporto, certamente mostram pés felizes.

Não é necessário ver debaixo da mesa para notar esse comportamento. Quando você vê a camisa ou os ombros das pessoas, pode ver como vibram para cima e para baixo. Não são movimentos exagerados, são muito sutis, mas se você observar com cuidado vai notá-los.

Exercício : sente-se em uma cadeira na frente de um grande espelho e comece a mover e bater seus pés. Enquanto você o faz, verá a sua camisa e os ombros se

moverem. É possível que não observe em outros quando estão atrás de uma mesa, mas se investir tempo e esforço, você os perceberá.

A chave para usar os pés alegres como um sinal não verbal eficaz é observar primeiramente o comportamento dos pés de uma pessoa e observar qualquer mudança brusca que ocorra.

Tenha cuidado em dois pontos: primeiro, coloque o gesto no contexto para ver se ele representa um sinal verdadeiro ou comportamento nervoso excessivo. Por exemplo, se uma pessoa naturalmente move os pés, pode ser difícil distinguir os pés alegres de sua energia normal, mas se o ritmo ou a intensidade mudarem particularmente depois de escutar ou de ver algo significativo, pode ser lido como um sinal potencial de que se sinta mais confiante ou satisfeita com a atual da situação.

Em segundo lugar, os pés e as pernas podem se mover impacientemente, como em uma sala de aula cheia de estudantes, o que aumenta a medida que o fim da aula se aproxima. Normalmente, este gesto é um indicador de que você tem que acelerar o discurso, mas não um sinal de pés felizes.

MUDANÇA DE DIREÇÃO

Tendemos a girar o nosso corpo para o que gostamos ou para o que estamos de acordo, incluindo os indivíduos com os quais interagimos. Na verdade, podemos usar esta informação para determinar se outras pessoas estão felizes em nos ver ou se elas preferem que as deixemos sozinhas.

Suponha que você aborda duas pessoas que estão conversando; as duas pessoas o conhecem e você quer fazer parte da interação, mas não tem certeza se eles querem a sua companhia. Veja o comportamento de seus torsos e pés.

Se moverem seus pés e torsos em sua direção, as boas-vindas são genuínas, caso contrário, quando moverem apenas os quadris é melhor deixá-los conversar.

Frequentemente direcionamos nosso corpo, do quadril para cima, para a pessoa com quem falamos, mas se nós não gostamos da conversa nossos pés mudam a posição que aponta para a saída mais próxima. Quando uma pessoa realiza esta ação é um sinal de rejeição, um desejo de se distanciar de sua posição atual.

Ao falar com uma pessoa que gradualmente ou de repente muda a posição de seus pés para longe de você, processe esta informação. Por que ele faz isso? Às vezes é um sinal de que ela está atrasada para um outro compromisso, outras vezes significa que não quer estar perto de você.

Talvez você tenha dito algo ofensivo ou feito algo desconfortável. O que determina a ansiedade do indivíduo para se retirar está com você, com base nas circunstâncias que rodeiam o comportamento.

Há outros exemplos de movimentos da intenção das pernas associadas com um indivíduo que queira sair de sua posição atual. Quando uma pessoa que está sentada coloca ambas as mãos nos joelhos é um sinal claro de que está pronta para terminar a reunião e sair.

Geralmente este gesto é seguido por uma inclinação para a frente do torso e/ou um posicionamento da parte inferior do corpo mais para a borda da cadeira. Quando ver esses sinais, particularmente por parte de um superior, é hora de terminar a interação, seja astuto e não a prolongue.

COMPORTAMENTOS QUE DESAFIAM A GRAVIDADE

Quando estamos felizes e animados caminhamos como se estivéssemos flutuando no ar. Quando nos sentimos muito positivos sobre nossas circunstâncias, tendemos a desafiar a gravidade, fazendo coisas como nos equilibrarmos em nossos calcanhares ou caminhamos com um salto incomum.

Para a maioria das pessoas pode passar despercebido quando o outro levanta a ponta de um dos seus pés de um momento para outro enquanto fala no telefone; para o observador treinado, esse comportamento que desafia a gravidade pode significar que a pessoa acaba de ouvir algo positivo.

Em pé, uma pessoa que conta uma história pode ir para uma posição mais elevada de forma repetida, buscando enfatizar seus pontos.

O indivíduo executa esta ação de forma inconsciente pelo que são sinais muito honestos, expressando a verdade das emoções associadas com a história.

Da mesma forma que movemos nossos pés no ritmo de uma música que gostamos, movemos nossos pés e pernas em congruência com algo positivo que dizemos.

Comportamentos desafiadores de gravidade raramente são vistos em pessoas que sofrem de depressão; o corpo reflete o estado emocional do indivíduo, por isso vamos ver esses gestos quando as pessoas estão realmente animadas.

Esses comportamentos podem ser simulados? Certamente, por pessoas que sejam muito bons atores ou mentirosos profissionais, mas as pessoas comuns não sabem como controlar este tipo de reações.

Quando as pessoas tentam simular comportamentos antigravidade se tornam muito falsos, sua aparência será muito passiva ou restrita à situação ou não tão animada como deveria. Por exemplo, uma saudação com o braço levantado parecerá forjado se não for mantido por tempo suficiente ou se os cotovelos estiverem dobrados.

Um tipo de comportamento que desafia a gravidade que pode ser muito informativo para o observador astuto é quando uma pessoa levanta o pé de uma posição de repouso, elevando o calcanhar e colocando o peso do corpo nos dedos, como se estivesse se preparando para correr.

Este é um sinal de intenção que nos diz que a pessoa está pronta para realizar uma ação física, movendo os pés. Pode significar que o indivíduo tenta fazer você estar mais envolvido na situação, está realmente interessado ou quer se retirar.

Assim como com os outros sinais de intenção, você precisa verificar o contexto e o que sabe sobre o indivíduo para fazer a melhor avaliação possível.

ABRIR AS PERNAS

Os comportamentos dos pés e pernas que são os mais facilmente perceptíveis são as demonstrações de territorialidade.

A maioria dos mamíferos, incluindo os seres humanos, se tornam territoriais quando estressados ou perturbados, ameaçados ou quando ameaçam outros. Em cada caso, eles vão exibir comportamentos que indicam a sua tentativa de restabelecer o controle da situação e do seu território.

Os oficiais da lei e os militares usam frequentemente este comportamento porque estão acostumados à cadeia de comando. Quando as pessoas estão em situações de confronto, seus pés e pernas se abrem em busca de maior equilíbrio e para ocupar um território maior.

Isto envia uma mensagem muito forte que surgiram problemas ou um perigo real. Quando duas pessoas estão frente a frente e em desacordo, você nunca os verá de pernas cruzadas.

Ao observar que os pés de uma pessoa mudam de estar juntos para separados, pode ter certeza de que a infelicidade do indivíduo está em ascensão. Esta posição dominante comunica claramente "algo está errado e eu estou pronto para enfrentar".

Como as posturas de pernas abertas ocorrem quando um argumento gera mais pressão, é necessário que os executivos e os agentes da lei evitem usar tais demonstrações territoriais para dissolver qualquer tentativa de confronto.

Se nos encontramos em uma situação semelhante e imediatamente mudamos a nossa posição, unindo as pernas, isso geralmente libera tensão e diminui o nível de confronto.

Há momentos em que tomar esta postura pode ser uma vantagem, especificamente quando você quer estabelecer autoridade e controle sobre os outros por uma razão positiva. Por exemplo, quando um policial tem que retrain um grupo de manifestantes agressivos, ou quando se diz a um filho que deve parar de fumar.

Há estudos que demonstram que os indivíduos mais avantajados do ponto de vista socioeconômico ou hierárquico, requerem um maior espaço. As pessoas que tendem a usar mais espaço em suas atividades diárias, tendem a ser mais

seguras, confiantes e, claro, tendem a ser de status superior.

DEMONSTRAÇÕES DE COMODIDADE

Observação cuidadosa dos pés e pernas pode ajudar a determinar o quão confortável você está perto de outra pessoa e vice-versa. Cruzar as pernas é um gesto particular quando nos sentimos confortáveis, não é uma postura que usamos quando estamos desconfortáveis. Fazemos isso quando nos sentimos confiantes ou seguros, ambas representações de conforto.

Quando você cruza uma perna na frente da outra estando de pé, reduz significativamente o seu equilíbrio. Do ponto de vista da segurança, se houvesse uma ameaça real, você não poderia correr porque está basicamente balançando em um pé só.

Por esta razão o nosso cérebro nos permite ficar nesta postura quando nos sentimos confortáveis ou confiantes. Uma pessoa que está em um elevador com uma perna dobrada na frente do outra, certamente vai mudar sua posição desdobrando os pés se um estranho entrar e compartilhar seu espaço.

Vendo dois colegas conversando, ambos com as pernas cruzadas podemos concluir, sem errar, que eles se sentem confortáveis um com o outro.

Isso mostra um comportamento de espelho entre eles, que pode ser usado em relações interpessoais para sinalizar a outra pessoa que a interação entre eles vai bem, tanto que você pode relaxar completamente perto dele. Nestes casos, o gesto de dobrar as pernas se torna uma ótima maneira de comunicar sentimentos positivos.

Uma dica interessante sobre gesto de cruzar as pernas é que o fazemos inconscientemente em direção da pessoa que mais gostamos. Em outras palavras, nós cruzamos nossas pernas de tal maneira que giramos nosso corpo para quem nós favorecemos. Em famílias com várias crianças, não é incomum que um pai revele a preferência por um deles cruzando as pernas girando ou inclinando o corpo para o filho preferido.

DURANTE O NAMORO

Em interações sociais de alto conforto, nossos pés e pernas vão imitar os da pessoa com quem estamos e continuarão brincando. Na verdade, em casos extremos durante o namoro, os pés vão tocar ou acariciar a outra pessoa sutilmente.

Durante este estágio romântico e, particularmente quando estão sentados, a mulher vai brincar com o seu sapato deixando-o pendurado na ponta do pé, quando se sente confortável com seu parceiro. Este comportamento vai cessar imediatamente se a mulher se sentir desconfortável.

Um pretendente pode dar uma boa ideia de como está indo seu desempenho com base no comportamento do "jogo com o sapato". Se, quando se aproximar de uma mulher ou depois de conversar um pouco, ela parar o movimento, ajustar seu sapato e se virar para longe do pretendente, pode ter certeza que não alcançou absolutamente nenhum avanço.

Mesmo nos casos em que a mulher não toca seu companheiro com o pé, o simples fato de fazer o movimento é um comportamento não verbal que diz "olha para mim, que é exatamente oposto ao comportamento de paralisar, e nos aproxima daqueles que gostamos ou desejamos.

As pernas cruzadas quando sentado é um gesto igualmente revelador. Quando as pessoas se sentam próximos, a perna dominante é muito importante. Se a aproximação é boa, a perna cruzada por cima aponta para a outra pessoa.

Se a pessoa não gostar do assunto que seu parceiro está falando, ela vai mudar a posição das pernas para que a coxa se torne uma barreira entre ambos. Esse comportamento de bloqueio é outro exemplo de como o cérebro nos protege. Se há congruência na forma como os dois se sentam e cruzam as pernas, há harmonia.

NECESSIDADE DE ESPAÇO

É especialmente importante observar o comportamento dos pés e das pernas quando se conhece alguém pela primeira vez. Revela muito sobre como a outra pessoa se sente. Por exemplo, você poderia se inclinar para o indivíduo, dar um aperto de mão firme, fazer contato visual e dar um pequeno passo atrás, avaliando a situação.

O resultado pode ser uma das três opções: a pessoa vai se manter no lugar, o que transmite que se sente confortável com essa distância; o indivíduo dá um passo atrás ou vira ligeiramente, o que transmite que precisa de mais espaço ou quer estar em outro lugar; a pessoa dá um passo em sua direção, comunicando que se sente confortável. Não é necessário se sentir ofendido pelo comportamento do indivíduo já que este tipo de oportunidade é usado para decifrar a interação.

Lembre-se que seus pés são a parte mais honesta do corpo. Se uma pessoa precisa de espaço extra, dê a ela. Se está confortável, não se preocupe com a proximidade. Esta informação é muito útil em qualquer cenário social, mas lembre-se que você também deve definir limites sobre o que lhe faz sentir-se confortável com relação ao espaço.

ESTILO DE CAMINHAR

Nós estaríamos equivocados ao não mencionar os sinais não verbais oferecidos pelos diferentes estilos de caminhar das pessoas. Há cerca de 40 estilos diferentes que podem ser observados. Lembre-se da forma como Charles Chaplin caminhava e como seu estilo particular refletia seu humor e atitude. Podemos caminhar rápido ou lentamente.

Para aqueles que observam o comportamento não verbal, estes estilos de caminhar são importantes porque as mudanças na maneira normal de andar das pessoas também refletem mudanças em seus pensamentos e emoções. Uma pessoa que é normalmente feliz mudará repentinamente a maneira como caminha, se for dito a ela que um ente querido está ferido. Notícias ruins ou trágicas podem fazer uma pessoa sair correndo desesperadamente de uma sala tentando ajudar ou fazer com que caminhe como se o peso do mundo estivesse em seus ombros.

Mudanças no estilo de caminhar são importantes comportamentos não verbais uma vez que nos previnem de que algo está errado, um problema pode estar sendo criado, as circunstâncias podem ter mudado; em suma, algo significativo aconteceu.

Uma mudança nos indica que precisamos avaliar a razão pela qual o gesto da pessoa mudou, especialmente porque essas informações podem nos ajudar a interagir mais eficazmente com ela no futuro. A forma de andar de uma pessoa pode nos ajudar a detectar as coisas que ela revela sem saber, como por exemplo, os ladrões de lojas.

PÉS COOPERATIVOS E NÃO COOPERATIVOS

Se você está interagindo com uma pessoa que está socializando ou que está cooperando com você, os pés dela devem ser reflexo dos seus. Se os pés estiverem apontando para longe de você, enquanto o corpo está em sua direção, você deve se perguntar a razão.

Indiferentemente da direção do corpo, esta não é uma posição de cooperação genuína; é uma indicação de vários aspectos que devem ser explorados. Tal posição reflete que a pessoa precisa se afastar logo, tem desinteresse no que é discutido ou na direção da conversação, até falta de compromisso com o que é discutido.

Observe que quando alguém que não conhecemos se aproxima de nós na rua, geralmente nos voltamos da cintura para cima, mas nossos pés são mantidos na direção que íamos.

A mensagem que estamos enviando é de breve atenção, estamos preparados para continuar caminhando em direção ao nosso destino.

MUDANÇA NA INTENSIDADE DO MOVIMENTO DOS PÉS OU DAS PERNAS

O movimento das pernas é uma coisa normal, algumas pessoas fazem isso o tempo todo, outras nunca. Não é necessariamente indicativo de mentiras, uma vez que acontece com pessoas honestas e desonestas. Um movimento típico é mover o pé de um lado para outro, enquanto as pernas estão cruzadas, o outro é chutar para frente e para trás.

A qualquer momento que gere mudança de movimento dos pés, é um bom indicador de que a pessoa tenha visto ou ouvido algo negativo ou que não gosta. Enquanto o movimento lado a lado é um sinal de nervosismo, chutar é uma forma subconsciente de combater algo desconfortável.

A beleza desse comportamento é que ele é automático e a maioria das pessoas não percebe que o faz. Você pode usar este sinal do corpo em sua vantagem, fazendo perguntas que irão determinar pela resposta do movimento quais questões são problemáticas.

Desta forma, certos fatos ocultos podem vir à tona, quer a pessoa responda a pergunta ou não.

PARALISIA DO PÉ

Se uma pessoa constantemente sacode os pés ou pernas e parar subitamente, você deve observar isso. Geralmente significa que o indivíduo está enfrentando estresse, mudança emocional, ou se sente ameaçado de alguma forma.

É possível que algo que tenha sido dito ou tenha sido solicitado revele informações que a pessoa não quer que você saiba; talvez o indivíduo tenha feito algo que tem medo que alguém saiba. A paralisia do pé é outro exemplo de uma reação de sobrevivência, onde uma pessoa deixa de realizar uma atividade ao se encontrar em perigo.

A CHAVE DE PÉ

Quando um indivíduo recolhe seu pé ou cruza um com o outro, é um sinal de insegurança, ansiedade ou ameaça. Ao fazer entrevistas com suspeitos de crime, eles geralmente cruzam os pés e tornozelos quando estão sob estresse.

Muitas pessoas, especialmente as mulheres, são ensinadas a sentar-se desta forma, por exemplo, quando usam saias. No entanto, entrelaçar os tornozelos desta forma, especialmente por longos períodos de tempo não é natural e deve ser considerado suspeito, especialmente quando os homens o fazem.

A postura de entrelaçar os tornozelos também faz parte da resposta de paralisia diante de uma ameaça. Observadores experientes têm notado como as pessoas que mentem não movem os pés em uma entrevista, como se estivessem congelados, ou os entrelaçam para restringir o seu movimento. Também acontece com a restrição de movimento de braços e pernas ao mentir. Você deve ter cuidado ao confundir a falta de movimento diretamente com o engano; na verdade, indica que a pessoa se contendo, algo que também acontece com aqueles que estão nervosos e mentem.

Alguns indivíduos levam a postura da chave além, ao travar seus pés nos pés da cadeira. Este comportamento restritivo ou de paralisia nos diz mais uma vez que algo está perturbando a pessoa.

Exercício : Ao falar com uma pessoa, veja se move seus pés da frente da cadeira para debaixo dela. Geralmente quando perguntas difíceis são feitas, as pessoas respondem com este movimento, que pode ser interpretado como uma reação de afastamento que tenta diminuir as partes expostas do corpo.

Este sinal pode ser usado como prova de desconforto em um determinado assunto. Os pés e as pernas da pessoa lhe dirão os tópicos sobre os quais quer falar e os que não quer. Como o assunto muda, os pés voltarão à sua posição normal, expressando o alívio do cérebro pela mudança.

CAPÍTULO 5: BRINCANDO COM ACESSÓRIOS

Cada dia, você projeta uma imagem de si mesmo da mesma forma que os outros fazem. As pessoas usam uma infinidade de acessórios, tais como vestimenta, canetas, óculos, artigos para fumo, e maquiagem para criar uma imagem.

Mencione este tipo de acessórios para uma atriz e seus olhos brilharão. Ela sabe que esses objetos inanimados são seus amigos. Os acessórios podem criar uma imagem por trás da qual você pode ocultar ou revelar sua personalidade.

Ao observar a forma como uma pessoa usa os acessórios, pode identificar como ela é. Sua taxa de sucesso vai depender do seu nível de sensibilidade, e sua capacidade de reconhecer e interpretar o que revela a escolha de acessórios de outras pessoas.

Usando acessórios para refletir estados mentais

A maneira como as pessoas usam os acessórios – lentes, canetas, maletas e bolsas, por exemplo – indicam como se sentem. Pressionar o botão de uma caneta em uma reunião, a busca nervosa dentro da bolsa de um viajante, se esconder atrás dos óculos de sol, podem dar sinais confiáveis de como as pessoas realmente se sentem.

A menina usa os óculos de sol em sua cabeça, seu irmão um gorro para trás, seu pai abaixa os os óculos de leitura em seu nariz para examinar o comportamento de seus filhos, e o irmão mais velho na pia puxa ruidosamente uma toalha de papel. Tímido, desafiador, dominador, irritado; cada pessoa revela o seu estado de espírito.

Independentemente do propósito para a qual os acessórios são projetados (óculos para ler e proteger os olhos do sol, pastas e bolsas para conter objetos pessoais e de trabalho, canetas e lápis para escrever), a forma como eles são manipulados reflete seu estado mental.

Você coloca as coisas perto e na sua boca quando precisa se sentir seguro – rói os dedos, lápis e armação dos óculos, por exemplo. Verifica sua maleta e bolsa repetidamente para dar paz de espírito. Joga coisas quando está chateado. Seu estado de espírito se revela na forma como lida com seus acessórios.

MOSTRANDO CONFUSÃO INTERNA

Colocar objetos perto da boca é um lembrete da infância quando buscávamos por conforto no útero. Qualquer gesto, não importa quão pequeno seja, onde você coloca um objeto contra seus lábios ou boca, é uma tentativa de reviver o sentimento de segurança que tinha quando era um bebê, e é um sinal de que você precisa de segurança. Em outras palavras, mastigar a armação dos óculos, um lápis, ou fumar um cigarro indica que nem tudo está em paz em seu mundo.

Algumas atividades de alívio de tensão que você pode observar:

- Ajustar a roupa: esta ação indica que a pessoa se sente desconfortável. Se você vê uma pessoa ajustando suas roupas quando não precisa, é certo pensar que a pessoa se sente tensa.
- Roer as unhas e cutículas: esta ação é semelhante ao comportamento de sugar dos bebês e fornece segurança. Esta ação também está relacionada com o gesto de colocar a mão na frente da boca para reter um pensamento ou emoção.
- Brincar com objetos: brincar com moedas em seus bolsos, pressionar o botão de uma caneta ou tocar em uma joia reflete sinais indicando nervosismo. Tocar os objetos fornece segurança sensorial, semelhante a segurar o nosso brinquedo favorito quando éramos crianças.
- Passar os dedos pelos cabelos: ao se sentir tenso e agitado, você pode notar que sua mão vai para a cabeça e os dedos percorrem seus cabelos. Este é um gesto de conforto, lembrança das carícias que recebemos em nossa infância.
- Balançar os sapatos: a energia que se acumula tem que sair em algum lugar. Embora possa parecer calmo na parte superior do torso, se é nervoso, ansioso ou excitado, um pé que treme pode denunciar você.
- Fumar: como um gesto de sucção, o tabagismo proporciona conforto associado a ser nutrido.

PAUSA PARA PENSAR

Quando você precisa de tempo para pensar em alguma coisa, pode notar que geralmente move uma caneta entre os dedos, toma um gole de sua xícara de café, ou rabisca em seu bloco de notas. Estes comportamentos fornecem o estímulo sensorial de conforto. As ações de chupar e mastigar dão a segurança que tínhamos quando crianças, enquanto comportamentos envolvendo algum tipo de fricção são para conforto.

Ao ver uma pessoa remover os óculos lenta e deliberadamente para limpá-los repetidas vezes, quando não estão realmente sujos, é certo pensar que está ganhando tempo. Se ele chupa ou mastiga a armação dos óculos, indica que inconscientemente busca por segurança.

Alguns vídeos de sessões internas de negócios gravadas, mostram que este tipo de comportamentos ocorre até cinco vezes por hora. As pessoas que o fazem geralmente procuraram ganhar tempo para considerar se deve fazer uma pergunta, pedir um esclarecimento ou se opor a algo.

Exercício : Se você tem a tendência de falar primeiro e pensar depois, coloque algo em sua boca para manter a calma. Pode ser a armação do óculos, um lápis ou um copo de água. Esta ação lhe dará tempo para pensar sobre o que você quer dizer antes de liberar informações das quais pode se arrepender no futuro.

ATRAVÉS DAS LENTES

As lentes podem melhorar a aparência dos olhos ao moldurá-los de maneira provocativa. Podem escondê-los quando as lentes têm cor. Eles podem abrir a porta para a comunicação e também podem atuar como uma barreira. Algumas pessoas usam lentes sem prescrição por essas razões. Eles não precisam melhorar sua visão, os usam para projetar uma imagem.

Buscando tempo

Como explicamos, quem quiser ganhar tempo antes de tomar uma decisão, remove os óculos, limpa as lentes e os recoloca. Outros o tiram e mordem o braço da armação. Este último gesto frequente aparece quando você fecha um negócio e pede a alguém para tomar uma decisão. Se a pessoa recolocar seus óculos, indica que precisa ou quer mais informações.

EXAMINANDO A SITUAÇÃO

Se alguém o olhar por cima dos óculos, não se surpreenda ao se sentir examinado. Ao fazê-lo, uma atitude crítica e de julgamento é transmitida, os óculos minimizam ou destacam a ação. Olhar para outra pessoa de cima a baixo é intimidante, agressivo, e indica sentimentos intensos. A pessoa que recebe o olhar é colocada em uma posição mais baixa e servil.

Devido ao projeto de algumas lentes de leitura antigas, é preciso olhar naturalmente por sobre eles ao levantar os olhos da página. Este gesto inadvertidamente gera respostas negativas, que podem não ser sua intenção.

CONTROLANDO A CONVERSAÇÃO

Você pode usar suas lentes para controlar uma conversa. Pense em você como um diretor musical. Quando você quer que a atenção seja direcionada para você, coloque os óculos. Quando quiser mostrar que você está ouvindo, os remova. Para indicar que a conversa acabou, dobre seus óculos e os descanse sobre a mesa.

Mostrar resistência

Algumas pessoas tiram os óculos rapidamente em um gesto rápido de aborrecimento, ou suavemente e de forma intensa. Ambos os gestos são sinais seguros de resistência ao que acontece. Alguém que rejeita uma proposta pode jogar os óculos na mesa.

Para aliviar a tensão emocional, você deve mudar o seu foco para que a outra pessoa recoloca os óculos. Depois disso, ambos poderão ver a situação com mais clareza.

ESTAR TRANQUILO

Os óculos de sol são usados precisamente quando há sol, não em discotecas ou reuniões. Seu propósito original era proteger os olhos bloqueando a luz. Algumas celebridades e aqueles que tentam ser uma, usam óculos de sol para manter as pessoas afastadas, embora alguns digam que é para proteger os olhos das luzes artificiais. Seus olhos são o principal meio de comunicação. Quando fala com alguém que está usando óculos escuros, pode ouvir, mas não ver.

Usar óculos escuros sua cabeça cria a impressão de ser relaxado, popular, ser jovem. Faz parecer que tem um par de olhos com pupilas gigantes, imitando o efeito positivo causado pelos bebês e brinquedos com grandes olhos.

No escritório

Estudos mostram que as pessoas que usam óculos em um contexto de negócios, homens ou mulheres, são percebidos como inteligentes, conhecedores, conservadores e genuínos. Quanto mais pesados forem as armações da lente, mais frequentemente este fenômeno é relatado. Os líderes empresariais que usam óculos tendem a escolher armações pesadas, que em um contexto de trabalho, podem ser vistos como acessórios de poder.

Armações muito decoradas não são levadas a sério em um ambiente de negócios. Qualquer excesso de tamanho, demasiada decoração ou evidência de marca diz que a pessoa está mais interessada na moda do que nos negócios. Em um escritório, este tipo de óculos pode reduzir rápida e drasticamente a sua credibilidade.

Os óculos sem armação ou com uma armação fina, projetam menos autoridade do que as armações pesadas. Porque faz com que aqueles que os usam pareçam mais acessíveis, é preferível usá-los em situações sociais, ou quando quer transmitir a imagem de "boa pessoa". Use armações pesadas quando você apresenta resultados financeiros do fim de ano, nessas ocasiões em que é importante uma aparência séria, de conhecedor e de quem está no controle.

Lentes de contato fazem as pupilas de seus olhos parecerem maiores e mais atraentes, úmidas e dilatadas. Seus olhos se veem mais suaves e sensuais, o que pode ser apropriado em uma situação social mas não em um contexto de negócios. A percepção da mulher que usa tanto óculos como maquiagem, é que ela é inteligente, segura, urbana e extrovertida.

CIGARROS

Apesar as advertências e multas do governo por fumar em espaços públicos, você ainda pode ver fumantes fora de prédios de escritórios e de discotecas, bem como caminhando pelas ruas e até mesmo dirigindo.

Seja qual for a sua posição a respeito, conhecer os sinais que as pessoas enviam pela forma como fumam é útil. Os gestos de fumar seguem um padrão previsível.

Os gestos associados com o ato de fumar variam desde a forma como eles abrem o pacote, como eles inalam e exalam, até a forma como a cinza é lançada no final do cigarro. O que nos interessa sobre a atitude de um fumante e seu estado mental não é o próprio ritual, mas a forma como ele faz.

DEMONSTRAÇÕES SEXUAIS

O ato de fumar é por natureza altamente sexual. As semelhanças entre sexo e tabagismo são mostradas na ação de sucção. Além disso, o tabagismo e as ações de preparação para o sexo se comparam, em termos de preliminares.

A pessoa que fuma deve abrir o pacote, remover o cigarro, ascendê-lo, inalar e, em seguida, expelir a fumaça. No ato sexual se busca por um parceiro, tira suas roupas, o beija e você pode imaginar o descanso.

Embora tanto homens como mulheres fumem, eles têm hábitos diferentes. Por exemplo, homens e mulheres seguram seus cigarros de forma diferente. Uma mulher segura o cigarro mais alto no ar com seu pulso dobrado para trás, mostrando a pele macia desta área.

Seu corpo está aberto, acentuando o peito. Nesta posição provocativa, o cigarro toma a aparência de um pequeno pênis, que a mulher desliza entre seus lábios e suga de maneira sedutora.

Quando um homem fuma, ele segura os pulsos retos, apontando para cima como um pênis ereto. Depois de inalar, eles tendem a trazer a mão para o nível do tórax, fechar seus corpos, em uma posição protetora. Alguns homens prendem o cigarro entre o indicador e o polegar, onde o escondem dentro da palma da mão, transmitindo uma imagem de segredo e sedução.

Apesar dos problemas de saúde e dos perigos do tabagismo, os rituais envolvidos continuam sendo aceitos como uma forma aceitável de cortejo. O homem se oferece para acender um cigarro para a mulher. Ela coloca suas mãos em forma de copo perto do homem, enquanto inala fortemente, olhando em seus olhos por mais tempo do que normalmente faria.

As mulheres que fumam podem ser consideradas como submissas. A mensagem enviada por uma mulher fumante dá a impressão de que ela pode ser persuadida a fazer coisas que não são boas para ela. Homens que fumam são vistos como pessoas que correm riscos e, portanto, são emocionantes.

MANEIRAS DE FUMAR

Você pode encontrar diferentes tipos de fumantes e diferentes maneiras de fumar. Algumas pessoas inalam longo e profundamente, enquanto outros o fazem de forma curta. Alguns movem a ponta do cigarro mesmo quando não há nenhuma cinza, enquanto outros permitem que ela caia. Algumas pessoas fumam o cigarro até o filtro, enquanto outras apenas inalam uma ou duas vezes. Ao observar a forma como alguém manipula este acessório, você pode fazer algumas conclusões acerca de seu estado mental.

- Inalando profundamente: age como um sedativo. A ação o relaxa e é sua maneira de reagir ao estresse. Se você notar que um fumante o faz, pode assumir corretamente que ele se sente sob pressão.
- Inalações rápidas: o fumante estimula o seu cérebro. Sua atenção melhora e este se sente pronto para a ação. Esta pessoa frequentemente toma o cigarro e solta em vez de segurá-lo por um longo tempo.
- Expirar: a velocidade que expira indica a intensidade do movimento. Se a pessoa expira rapidamente para cima, indica que se sente positivo, se faz para baixo, indica sentimentos negativos. Se expira mais lentamente indica sentimentos equilibrados.
- Mover, bater ou virar: estes gestos nervosos indicam a agitação, a ansiedade, e a insegurança.
- Apagar o cigarro: uma pessoa que apaga o seu cigarro firmemente, mostra que está pronto para continuar com o que precisa fazer. Uma pessoa que leva tempo para apagar o cigarro mostra que não está pronta para agir.

Fumantes especiais

Os cigarros são facilmente acessíveis a qualquer um maior e idade com dinheiro suficiente. As formas mais sofisticadas de tabaco, tais como charutos finos ou cachimbos são vendidos em lojas especializadas e custam mais do que os cigarros. Pessoas que fumam charutos mostram uma atitude superior e têm preferências particulares por formas e tamanhos. Os fumantes de cachimbos são igualmente seletivos sobre os tipos de tabaco e de cachimbos.

Charutos

Devido ao tamanho e ao custo dos charutos, estão associados com o sucesso e a superioridade. Altos executivos, chefes da máfia e pessoas em posições proeminentes podem ser vistas segurando um charuto. Eles estão associados ao sucesso, pelo que podem ser usados para celebrar o nascimento de uma criança, sucesso nos negócios ou a boa sorte em jogos.

Alguns fumantes compram e os guardam para ter sorte, com a intenção de fumar quando conseguirem atingir seus objetivos. Alguns comediantes fizeram do charuto uma parte integrante de seu personagem e os usam com efeitos cômicos, segurando-os longe do corpo, aspirando e expirando para cima antes de terminar a piada.

Os cachimbos

Os cachimbos estão associados com tios mais velhos e conotam estabilidade, inteligência e sabedoria. Fumar cachimbo inclui vários rituais que requerem a atenção do fumante. Ao concentrando-se em atos associados, tais como limpeza, enchimento e prensagem do cachimbo, os fumantes podem se concentrar no cachimbo e não nas pessoas ao seu redor.

Como muitos objetos, o cachimbo é usado para fins diferentes daqueles para os quais foi projetado. Alguns fumantes de cachimbo mastigam seus cachimbos sem ascender. O ato de colocar algo na boca traz de volta memórias de infância onde a insegurança se ia ao sugar no útero materno ou no peito.

Como os fumantes de cachimbo o sustentam na frente deles, frequentemente cruzam seus braços na frente do corpo, fazendo um tipo de mini escudo que o protege de qualquer outra pessoa. Além disso, o cachimbo pode ser usado para apontar ou dirigir a atenção para outra pessoa, e como uma batuta para seguir o ritmo do orador.

Maquiagem

Um dos benefícios de ser uma mulher é que elas podem melhorar a sua imagem, aplicando maquiagem sem atrair a atenção sobre elas, ao contrário de um homem se fizesse da maquiagem parte de sua rotina diária.

Quer seja sair no fim de semana ou começar a trabalhar de manhã, a mulher que tenha tido tempo para se maquiar corretamente será considerada.

No escritório

Estudos mostram de maneira consistente que as mulheres que usam maquiagem avançam mais e mais rápido em suas carreiras do que aquelas que não o fazem (talvez porque, infelizmente, são os homens que decidem a maioria das promoções).

Isto não quer dizer exagerar, a maquiagem destina-se a melhorar a imagem da mulher e ser usada de uma forma que a faça ficar com uma aparência saudável.

Para se divertir

A maioria das mulheres e até mesmo os homens aplicam maquiagem para ressaltar qualidades. Exageram sua aparência para os momentos de lazer, fazendo seus lábios mais destacados, enfatizando seus olhos, e usam roupas e acessórios para aumentar a diverção e a frivolidade.

Vestimenta

Você não pode ignorar a importância de sua aparência e apresentação pessoal se quiser ser bem-sucedido. Vestir-se de maneira apropriada a sua forma, cor e ao cargo que desempenha, mostra que se preocupa sua apresentação. Você vai se sentir confiante quando sabe que tudo se encaixa. Você está incrível. As pessoas serão atraídas pela energia positiva que mostra, ao usar a roupa de cor adequada.

A escolha dos acessórios e a maneira como os usa em conjunto com suas vestimentas revela como você se vê e como quer ser visto. Se você pode investir em itens de alta qualidade, invista. Não têm que ser o mais caro, embora o custo e a qualidade geralmente andam de mãos dadas. Mas devem ser apropriados para o ambiente e refletir você o melhor que puder.

Acessórios femininos

Esqueça a moda e siga o estilo que melhor funcione para você. Embora as leggings e tops apertados possam funcionar para as mulheres que trabalham na indústria criativa, eles não se encaixam em ambientes corporativos. O mesmo para saias curtas e tops decotados.

Estes elementos atraem a atenção para aqueles que os utilizam, o que é bom para um compromisso, mas não para o escritório. É melhor deixar as mensagens sexuais que são enviadas fora do escritório, onde o foco deve estar na tarefa.

Jóias em excesso é igualmente inapropriado se você quer promoção. Brincos gigantes ou sonoros distraem, assim como pulsos cheios de braceletes e dedos

cobertos com anéis étnicos. Mantenha certas peças clássicas para ser vista como profissional.

Acessórios masculinos

O ambiente no qual você trabalha e se mantém determina o que é apropriado usar. Colares de ouro são bons se você é um DJ, estrela de rock ou gangster. Se, por outro lado, você trabalha em uma indústria, no mundo profissional ou corporativo, deixe as joias em casa.

Os acessórios devem ser limpos e conservados. Um cinto usado, sapatos danificados, e uma maleta gasta dão a aparência de que você não se importa o suficiente com eles para mantê-los em bom estado. Usando-os você pode ser interpretado como uma pessoa preguiçosa que não quer ser incomodada.

Uma gravata com muitos pontos ou padrões pode mostrar que você não é uma pessoa firme, confundem a vista e podem atrair respostas negativas. Mantenha suas gravatas simples.

Se você quer avançar em sua carreira, se vista corretamente de acordo com a forma de seu corpo e cor. Invista em sua aparência pessoal, vestir-se apropriadamente ao seu biotipo é uma habilidade vital em sua carreira.

Quer seja em publicidade, na indústria da música ou em investimentos, se você quiser subir de nível corporativo, olhe para as pessoas que têm cargos mais altos que os seus e observe a maneira como eles se vestem. Um consultor de imagem pode ajudá-lo a encontrar as formas e cores que fazem você se sentir melhor.

CAPÍTULO 6: DICAS PRÁTICAS PARA MELHORAR SUA LEITURA E EXECUÇÃO

DICAS PARA DESCOBRIR ENGANOS

O problema de confiar na linguagem corporal como a única fonte de informação é que os seres humanos são criaturas complexas. Um gesto não revela uma história completa da mesma forma que a mensagem de um livro não pode ser resumida, em uma palavra.

O contexto é fundamental, por isso, às vezes os profissionais da observação podem ser enganados ao procurar sinais de engano. Observando atentamente aqueles gestos involuntários que aparecem nos momentos menos esperados, você será capaz de detectar o mentiroso.

Encontrar o engano é uma coisa difícil de fazer. Se você conhece a pessoa, a tarefa pode ser mais simples, porque você pode comparar comportamentos quando esta age com sinceridade e quando você acha que pode estar criando uma cena. Portanto, concentre-se em uma ampla gama de sinais. Se você acha que um simples gesto será suficiente para decifrar o problema, está enganando a si mesmo.

DESCOBRINDO EXPRESSÕES EFÊMERAS NA FACE

Ao mentir a maioria das pessoas estão buscando torná-lo tão difícil quanto possível descobrir, moldando seu comportamento ao contrário do que as pessoas podem estar procurando.

O que não pode ser controlado são aquelas microexpressões, pequenas e quase imperceptíveis, que se desvanecem no rosto em nanosegundos. No entanto, o observador bem treinado pode capturar este processo involuntário. Movimentos musculares mínimos, dilatação ou contração das pupilas, bochechas avermelhadas, e suor sutil que ocorre quando se está sob pressão, pode revelar o que está escondido.

Observe cuidadosamente o rosto de uma pessoa quando achar que pode estar mentindo para você. Embora possa parecer calmo, em alguns momentos a máscara cai revelando os verdadeiros sentimentos.

Imagine que você pergunta uma pessoa sobre seu novo hobby de Mountain Bike. Esta pessoa responde com emoção que se sente animado e ama o que faz, mas enquanto suas palavras de alegria gritam na conversa, por momentos muito curtos, sua face revela medo, substituído novamente pela expressão anterior de entusiasmo e emoção.

Se consegue capturar essa breve expressão intermediária, vai perceber que mesmo que a pessoa queira transmitir o seu amor pelo que faz, está preocupado com a segurança ao realizar a atividade.

SUPRIMINDO EXPRESSÕES FACIAIS

Um rosto construído, que não revela expressão, é aquele que regularmente esconde uma emoção. É conhecido como "cara de poker" e é a maneira mais fácil e mais bem sucedida de esconder algo. Olhos fechados, testa tensa, ou músculos do maxilar cerrados são outros pequenos e sutis sinais que uma emoção está sendo suprimida.

OLHARES

Alguns enganam olhando diretamente nos olhos ao mentir; outros desviam o olhar para longe. O que você deve fazer para detectar mentiras é observar a intensidade da ação e compará-la com comportamentos que você tenha observado no passado. Alguns sinais incluem:

- **Esfregar os olhos:** aqueles que mentem geralmente esfregam os olhos enquanto falam como se seus cérebros estivessem apagando ou bloqueando o engano. Os homens tendem a esfregar os olhos vigorosamente enquanto as mulheres usam um pequeno e suave toque logo abaixo do olho.
- **Incapacidade de olhar nos olhos:** homens e mulheres podem evitar olhar nos olhos. Você vai notar que os olhos vêm e vão como se não pudessem se conectar com os seus olhos de forma alguma.

Lembre-se de procurar sempre por padrões incomuns; se uma pessoa mentirosa que não olha em seus olhos quando fala normalmente, em uma conversa o olha fixamente, você pode ter certeza de que algo suspeito está acontecendo.

Exercício : quando você achar que alguém está mentindo para você, interrompa a conversa com perguntas simples sobre as quais você sabe que terá respostas honestas e observe seus olhos. Em seguida, faça uma pergunta mais complexa e observe seu olhar. Se a pessoa tem que inventar uma resposta, seus olhos vão buscá-la em outro lugar; se disse a verdade, seus olhos seguirão o padrão definido pelas primeiras respostas honestas.

COBRINDO A FONTE DO ENGANO

Os movimentos de mãos no rosto fornecem uma base para detectar enganos. Pessoas que contêm seus sentimentos e emoções ou querem fazer você acreditar em algo que não é verdade, geralmente tocam o rosto, especialmente a boca.

Esta ação remonta aos dias da infância em que a boca é geralmente coberta ao contar uma mentira; com a idade, esses gestos mudam tornando-se menos óbvios.

Os gestos dos adultos são mais sutis. Se você tem uma conversa difícil com uma pessoa e observa que descansa o queixo na mão com o indicador tocando ou demasiado perto da boca ao falar, pode ser um sinal de que está ocultando algo. Se em vez de alguns são vários os dedos que usa, o sinal é o mesmo.

As pessoas que tentam enganar recebem instruções subconscientes do cérebro que lhe diz que a melhor maneira de suprimir suas palavras é cobrindo a boca.

Um único dedo na boca é como um gesto de silêncio. Como que dizendo a si mesmo que não é hora de falar.

Os dedos podem ser colocados na boca em uma tentativa inconsciente de voltar para a segurança da infância quando estavam no útero materno. O dedo na boca é um sinal externo de uma necessidade de segurança interna. Finalmente, quando uma pessoa retém uma informação, pode suprimir suas palavras com uma tosse fingida ou limpando sua garganta.

Tocando o nariz

Após cobrir a boca, o segundo gesto mais fácil de notar é o toque no nariz. Quando a mão que vai para a boca é muito óbvia, o nariz, convenientemente perto, serve como um ponto substituto.

Quando uma pessoa mente, certos produtos químicos são liberados nos tecidos nasais, aumentando a pressão sanguínea, o que gera uma sensação de formigamento que grita para ser acalmada. A mão, nessa posição, procura esfregar, apertar ou puxar o nariz.

FINGIR UM SORRISO

O sorriso é o gesto facial mais fácil de produzir e, portanto, usado com mais frequência quando alguém quer enganar. O sorriso faz com que outras pessoas pareçam positivas e menos suspeitas.

Enquanto um sorriso genuíno envolve muitos músculos faciais, incluindo aqueles que enrugam os olhos e aqueles que elevam os cantos da boca, os fingidos são diferentes: primeiro eles se localizam apenas na metade inferior do rosto, os dentes podem ser mostrados, mas os olhos permanecem inativos.

A duração é outro indicador. Pessoas que enganam geralmente constroem o sorriso muito rapidamente e o mantêm mais tempo do que o normal. Enquanto um sorriso artificial desaparece imediatamente, o sorriso genuíno evolui lentamente e desaparece gradualmente. Finalmente, um sorriso real é geralmente simétrico, com ambos os lados da boca elevados. Um enganoso é assimétrico, mais pronunciado de um lado do que de outro. Note sorrisos com os cantos da boca para baixo, as pessoas que se sentem tristes ou deprimidas não são capazes de fazer com que os cantos da boca se elevem.

MINIMIZANDO O MOVIMENTO DAS MÃOS

Uma maneira valiosa de detectar o engano é a maneira como as pessoas usam suas mãos, porque a maioria das pessoas não prestam atenção em como o fazem. Ao estar animado é possível que acene ou agite as mãos sem perceber o que está fazendo.

De maneira inconsciente, quando você quer enganar, sente que suas mãos podem revelar um monte de informações e suprime seus movimentos.

Pode esconder as mãos nas axilas, nos bolsos onde podem nervosamente agitar chaves e moedas, ou até mesmo sentar-se sobre elas. Ou ainda, uma das mãos pode segurar a outra de forma apertada, ou com as palmas viradas para cima.

Um homem que engana tende a manter as mãos quietas. Os movimentos são mínimos, ou as manterá completamente paralisadas, quando normalmente usaria para enfatizar uma afirmação, chegar a um ponto ou ressaltar uma ideia. Inversamente, as mulheres que enganam tendem a usar suas mãos mais do que o habitual. Elas as mantêm ocupadas, tentando tirar a atenção do que realmente está acontecendo.

AUMENTO DO TOQUES CORPORAIS

Em seu desconforto, enganadores tocam o corpo em um esforço de dar, a si mesmo, conforto e segurança. Igualmente tocam determinadas partes do corpo como uma maneira de bloquear a informação ou impedir que escape. Qualquer ação excessiva como esfregar o queixo, lambe ou pressionar os lábios, coçar as sobrancelhas ou o cabelo, são sinais potenciais de que algo está errado:

- **Tocar a orelha:** esta pessoa pressiona o lóbulo da orelha, fricciona a parte de trás, e até usa o indicador dentro da orelha na busca do conforto pelo contato.
- **Coçar o pescoço:** quando alguém retém uma informação, geralmente toca o colarinho ou coça o pescoço. Esta ação é uma resposta à sensação de formigamento nos tecidos delicados do pescoço provocado pelo aumento da pressão arterial.

Quando uma pessoa que engana sente que foi descoberta, sua pressão sanguínea aumenta causando um suor sutil no pescoço, e a irresistível urgência de aliviar a sensação faz a pessoa coçar ou tocar seu colarinho.

- **Esfregar o nariz:** esfregar várias vezes o nariz ou um toque rápido e quase imperceptível podem ser um sinal de uma farsa. Como com todos os sinais, devemos ser muito cuidadosos ao interpretar os gestos, pois a pessoa pode somente precisar fazer uma movimentação rápida por razões higiênicas.
- **Braços e pernas cruzados.**

MUDANÇA DE POSIÇÃO E PÉS INQUIETOS

O movimento dos pés, torcer ou cruzar e descruzar as pernas, são ações de uma pessoa que engana. A pessoa evita o contato corporal com outras pessoas, preferindo manter a distância. Enquanto faz todos os tipos dos movimentos, estes parecem artificiais em vez de animados.

Os sinais de decepção prevalecem mais na parte inferior do corpo. Os pés e as pernas estão mais longe do cérebro pelo que eles têm uma menor carga de controle mental, e, portanto, podem enviar informações vitais do que a pessoa não diz.

Quando uma pessoa esconde algo, você poderá notar um maior número de pequenas mudanças na postura corporal como se o corpo dissesse "tire-me daqui". Estes vazamentos não verbais indicam que há um conflito interno/externo que faz o indivíduo se sentir desconfortável.

ALTERANDO O PADRÃO DE FALA

As pessoas não pensam na fala como uma linguagem corporal, mas a maneira como se fala o é. A forma como se diz algo pode transmitir ao observador mais sobre os sentimentos e atitudes do que as palavras ditas. Você deve aprender a observar o padrão de fala e a forma como se encaixa com as palavras que uma pessoa diz.

Pessoas que tentam enganar, tendem a falar menos, mais devagar e cometer mais erros ao fazê-lo. Tendem a fazer pausas mais longas ao responder a uma pergunta, e hesitam mais ao responder. Se inclinam a preencher rapidamente qualquer vazio incômodo durante a conversa.

O tom da voz também importa, tendendo a ser mais alto do que o habitual com uma pequena elevação no final das frases.

DICAS PARA REVELAR ATRAÇÃO

A beleza está nos olhos de quem vê e o atrativo toma muitas formas. Seja qual for a sua preferência, a verdade é que não precisa ser uma estrela de Hollywood para ser atraente. O que a maioria das pessoas acha atraente é a abertura e o interesse que um indivíduo mostra por elas.

Por que deveria se importar? A maioria das pessoas que são vistas como atraentes apresentam outros atributos positivos. Inúmeros estudos mostram que as pessoas pensam que os indivíduos atraentes são talentosos, calorosos, amigáveis, sensíveis, interessantes, sociáveis.

Se não é razão suficiente, as pessoas mais inteligentes e felizes também são vistas como atraentes. Se é verdade ou não, não importa, contanto que seja a maneira como você seja percebido.

Embora os fatores físicos e a aparência contribuam para determinar quão atrativo você é, uma pessoa ignora o rosto ou o físico que não é perfeito se a linguagem corporal for interessante.

CONTATO VISUAL

Pense na ocasião em que alguém lhe deu completa atenção ao falar. As probabilidades são que tenha olhado em seus olhos, mantendo seu corpo quieto, e tenha se mostrado disposto a ouvir você expressar seus pensamentos ou sentimentos.

A atenção estava em você. Estabelecer e manter contato visual com outras pessoas mostra que você está interessado nelas. Se você mostrar interesse em outra pessoa, será atraente para ela.

Quando olhar para alguém, certifique-se de que seus olhos reflitam a curiosidade de saber quem é. Não una suas sombrancelhas ou evite o contato visual, a menos que você queira que a pessoa se sinta julgada ou ignorada. E no mais, enrugar o rosto gera linhas de expressão antes do tempo.

Mostre vitalidade em seu rosto

Sorria e o mundo sorrirá com você, chore e chorará sozinho. Um sorriso natural e genuíno onde os olhos e a boca estão envolvidos, é atrativo. As pessoas querem estar com alguém que as faça sentir-se bem. Semblante fechado, testa franzida, ou ter um rosto triste acabam com a atração.

Um rosto que mostra vitalidade, interesse e prazer é como um ímã. Atrai as pessoas para você e faça com que queiram sua companhia. Sorrir pode influenciar a maneira como as pessoas se sentem a seu respeito.

Pode controlar as reações a sua presença pela forma como se vê o seu rosto. Ao fazer uso cuidadoso de suas expressões faciais, você pode guiar as pessoas a responderem positivamente e perceberem que você é uma pessoa atraente.

OFEREÇA ÂNIMO

Acenar ou inclinar sua cabeça na direção de outra pessoa, mostra que você está escutando e está interessado no que é dito. Qualquer pessoa que demonstre interesse é constantemente percebida como atraente.

Asentir incentiva a pessoa a continuar com o seu discurso e mostra que você se preocupa. Inclinar a cabeça de um lado e de outro, também mostra que está envolvido e presta atenção. Pequenos gestos, mostrando preocupação, fascínio pela história de alguém, faz você parecer mais conectado e empático.

USANDO GESTOS ABERTOS

Gestos abertos acolhem as pessoas e as convida para o seu território. Quando você mostra atenção, bondade e proximidade com as pessoas, se torna caloroso e próximo, o que é equivalente a atraente.

Se sua tendência é cruzar as mãos sobre o peito ou colocar suas mãos nos bolsos, resista a tentação e abra seus braços, mostrando as palmas de suas mãos. As barreiras fazem as pessoas se afastarem e lhe faz parecer frio e distante. Gestos abertos incentivam os demais a entrarem em seu ambiente e demonstram que você aceita e aprecia os outros pelo que são.

MOSTRE INTERESSE ATRAVÉS DA POSTURA

Uma postura reta é infinitamente mais atrativa do que a curvada, caída ou sem forma, o que não significa que deva ser rígida. Pelo contrário, você vai querer que seu corpo seja flexível e esteja alerta para atrair os outros e fazer com que se sintam confortáveis em sua presença.

Quando estiver sentado em uma situação informal, se incline para trás e adote uma posição assimétrica. Procure descansar um braço na parte de trás da cadeira, ou em outra posição. As posturas abertas e descontraídas são convidativas e mais atrativas do que manter ambos os braços rígidos nos lados, e também requerem menos esforço.

Se você quiser mostrar interesse, incline-se para a frente usando uma postura simétrica. Esta posição equilibrada mostra que você está focado na outra pessoa e presta atenção nela. Se você agir como se estivesse curioso e interessado na pessoa, esta se sentirá automaticamente atraída por você.

Posição

Pessoas atraentes respeitam os demais. Eles levam em conta o ponto de vista da outra pessoa e mostram consideração pelos sentimentos dos outros. Eles parecem ter um conhecimento inato do que faz com que uma pessoa se sinta bem e do que causa ofensas. Sabem quando devem ser íntimos e pessoais e quando se afastar.

Respeitar o espaço pessoal dos outros é uma qualidade atraente. Em um ambiente laboral ou social, ao escolher qual posição adotar ao se aproximar de uma pessoa, você está dizendo que o valoriza e está interessado no que tem para dizer. Pessoas atraentes não machucam os outros deliberadamente e nunca invadem o espaço do outro de maneira intencional. Eles se posicionam suficientemente perto sem se exceder.

Se você quiser revelar como é atraente, respeite o espaço da outra pessoa. Se você senta ou se aproxima da pessoa que quer atrair, olhando-a diretamente, ela se sentirá confiante e confortável em sua companhia.

TOCAR PARA CONECTAR

Pessoas atraentes não têm medo de contato físico. Sabem o efeito poderoso que um toque adequado pode ter. A ação de tocar pode ser usada para animar, expressar afeto ou compaixão e mostrar apoio.

Uma pessoa atraente demonstra o respeito ao tocar o outro. Sua quota de atração vai aumentar se você intencionalmente tocar outra pessoa nestas situações:

- Ao ouvir os problemas ou preocupações de outros, tocar indica que você está preocupado e oferece apoio.
- Ao procurar persuadir alguém do seu ponto de vista, tocar serve como uma ponte que conecta a outra pessoa com a sua posição.
- Ao dar uma informação ou conselho, tocar transmite incentivo e cooperação.

Lembre-se que você só pode tocar outra pessoa se o relacionamento permite o contato físico deliberado. Tocar implica que há uma ligação entre as pessoas envolvidas. Observe o tipo de contato com os quais as pessoas se sentem confortáveis antes de usá-los. Em caso de dúvida, não o faça.

PONTUALIDADE

As pessoas mais atraentes são aquelas que mostram respeito e cuidado com os outros. Embora você possa pensar que a forma como administra o seu tempo não tem nada a ver com a linguagem corporal, é um aspecto integral da comunicação não verbal que devemos incluir aqui.

Se você tiver que ficar esperando, seja para uma reunião, um compromisso ou até mesmo por uma resposta de e-mail, você sabe como é desconfortável. Manter um horário e ser pontual é mais do que uma demonstração de boas maneiras, é um reflexo de seus valores como pessoa. Demonstra como você se sente e trata as outras pessoas.

Em algumas culturas como a Índia ou a Arábia Saudita, esperar um pouco não é um problema, é esperado que aconteça. Mas na cultura ocidental estamos obcecados com o tempo.

Se você chega sempre tarde aos lugares, considere o impacto do seu comportamento. Não se surpreenda se as pessoas o considerarem rude ou egoísta. Embora você possa considerar que chegar a um jantar "elegantemente tarde" é atrativo, o anfitrião cujo prato principal depende do tempo preciso não vai ficar emocionado.

SINCRONIZANDO SEUS GESTOS

Para ter uma comunicação bem-sucedida, suas ações e gestos em reuniões presenciais devem ser sincronizados com as necessidades dos outros. Observe as pessoas enquanto falam e veja como seus corpos se movem em um padrão rítmico, seja com o aceno de suas cabeças ou os gestos de suas mãos. Então, se observe. Observe como, apesar de parecer completamente imóvel, se move em sincronia com o ritmo do orador. Suas piscadas e sua cabeça estão sincronizados com as palavras que ouve. Estes movimentos sutis, imitando os do orador, mostram que está prestando atenção.

Quando estiver falando e quiser impedir que alguém o interrompa, mantenha sua mão levantada quando terminar suas orações. No momento que você estiver disposto a permitir que alguém fale, tem diferentes opções de mover a sua mão no ar.

No final de sua oração, pode fazer uma pausa, olhar para a outra pessoa ou concluir um movimento de mãos que acompanhou seu discurso. Usando estes sinais você demonstra a qualidade atrativa de compartilhar uma conversação, em vez de apenas você falar.

EQUILIBRANDO DE ASPECTOS NÃO VERBAIS DO DISCURSO

As pessoas atrativas sabem ajustar suas vozes para se encaixar ao ambiente. Controlam o volume, a altura e o tom exigidos pela situação. Eles escolhem a linguagem apropriada para a circunstância e falam claramente, com confiança. Além disso, as pessoas mais atraentes dão toda a sua atenção quando outros se expressam.

Porque as pessoas atraentes gostam de compartilhar suas opiniões e tendem a falar mais, ser capaz de equilibrar a escuta e a fala é vital.

Se comporte com confiança, se mova com propósito e mostre que você está confortável seguindo as regras de qualquer ambiente em que esteja, são sinais de que você é uma pessoa atrativa cuja a companhia é desejada pelos demais.

Dicas para obter informações de uma pessoa sem perguntar

Você viu alguém que lhe chamou a atenção. Embora seja uma pessoa interessante o suficiente para investigar, você não quer pedir informações a seus amigos. O que você pode fazer?

OBSERVAR OS MOVIMENTOS OCULARES

Piscam? Estão rindo? Observe os olhos, as janelas da alma, como seu primeiro ponto de referência. Não importa o que a boca diga, os olhos sempre revelam mais informações.

Os olhos que se movem para baixo dão a impressão de que a pessoa é autoritária e cuidadosa. A Rainha Isabel II dá ao seu público muito pouco das suas emoções, embora mostre uma doçura realista em seus olhos, eles são cobertos por uma rede que mantém seus sentimentos restritos.

A Princesa Diana, por outro lado, ganhou o público com seu olhar cheio de vida, aparência casual e aparência vulnerável. Ela tinha habilidades naturais para criar empatia e capturou a compaixão do mundo com a inclinação de sua cabeça e seu olhar para cima. As mulheres de hoje ainda copiam esta pose submissa que provoca reações maternas na maioria das pessoas que prestam atenção.

As pessoas com olhares diretos são confiáveis, seguras e controladas. Elas projetam uma imagem de que se sentem confortáveis com quem são, e são capazes de fazer outras pessoas se sentirem confortável em sua presença.

Se a pessoa em quem você está interessado lhe devolver um olhar com cílios baixos, sobrancelhas levantadas e lábios levemente separados, está mostrando sua atração e quer levar a conversar um passo adiante. Você decide como responde à mensagem.

EXPRESSÕES FACIAIS

Quando ver a posição da boca, o movimento dos lábios e o que o nariz faz, você pode rapidamente detectar a felicidade ou dor de outra pessoa, sua ira, desespero ou tédio. As pessoas mais bem sucedidas aos olhos do público manipulam suas expressões faciais, a fim de construir as respostas apropriadas. Eles sabem o que mostrar e quando mostrar.

Há um provérbio que "por trás de um grande homem há sempre uma grande mulher". As melhores esposas de homens de hierarquia têm uma maneira de ver os seus parceiros que aumentam a sua grandeza aos olhos dos outros.

Seu olhar é inalterável, cheio de atenção e adoração. Este tipo de olhar dá a entender que o homem é esplêndido.

MOVIMENTOS DE CABEÇA

Observe alguém assentindo para confirmar, entender, ou transmitir o desejo de adicionar o seu ponto de vista ao discurso do orador. Os olhos estão envolvidos, a cabeça firme e o rosto em movimento. Os movimentos lentos dizem que a pessoa está seguindo a lógica do que fala, ao passo que, se assentir com movimentos rápidos, indica o desejo de se envolver na conversa. Balançar a cabeça demonstra que não acredita na opinião do orador. Os movimentos da cabeça podem significar que uma pessoa reflete sobre o que acontece, contempla uma resposta, ou responde de forma submissa.

Ao observar os movimentos da cabeça em combinação com outros gestos dos lábios ou olhos, é melhor estar equipado para determinar a atitude da pessoa e a mensagem subjacente.

GESTOS DAS MÃOS E BRAÇOS

Observe as mãos de uma pessoa em busca de gestos que revelem informações. Se seus dedos fazem ritmos batendo em uma superfície ou se rói as unhas, você pode ter certeza de que a pessoa está ansiosa. Se suas mãos vão para a boca, pode apostar que ela retém algum tipo de sentimento, emoção ou atitude. Quando seus lábios estão selados, não quer expressar seus pensamentos.

Qualquer pessoa que esfrega as mãos ou lambe os lábios ao mesmo tempo se sente feliz e animado, caso o faça em rápida velocidade. Se for lenta, você deve ser cuidadoso, a pessoa pode estar calculando suas probabilidades ou inventando uma estratégia que a beneficie e não a você.

Os braços cruzados no peito, as mãos nas axilas ou a cabeça baixa não são sinais de uma pessoa calorosa e receptiva. Naturalmente, também pode ser uma reação ao frio.

Braços abertos, um sorriso aberto e sobrancelhas elevadas transmite felicidade e emoção, enquanto um dedo apontando para seu rosto é atitude de alguém agressivo, controlador e dominador. Uma pessoa de quem você provavelmente quer distância.

A POSTURA

A postura reta, com as pernas paralelas e os pés firmes, são a marca de uma pessoa forte e poderosa. Se o peito está expandido junto com o queixo e a mandíbula está apertada, você deve ser cuidadoso porque pode ser agressivo também.

Ombros caídos, as mãos protegendo as partes íntimas e um olhar cabisbaixo indica uma pessoa deprimida ou desanimada. Em uma mulher, os tornozelos cruzados e as mãos dobradas em seu colo sugerem uma atitude apropriada, enquanto os homens que se sentam com as pernas abertas, os braços esticados na parte traseira da cadeira e o peito inflado, mostram quão másculos se sentem.

CONSIDERE A PROXIMIDADE E A ORIENTAÇÃO

A pessoa se aproxima no espaço pessoal sem ser convidado?

Vira as costas quando você se aproxima?

Você pode deduzir muito sobre a natureza de uma pessoa assim; sua atitude e cultura pela quantidade de espaço que coloca entre vocês dois, bem como a forma de posicionar o corpo em relação ao seu.

Se alguém se sente cooperativo e útil, se sentará perto de você. Se se sentir competitivo, vai se sentar no lado oposto. Se não simpatiza com você, vai virar o corpo.

Exercício: em um espaço público observe como uma pessoa sozinha se posiciona. Alguém que se senta de costas para o resto das pessoas claramente diz que não quer se envolver com ninguém.

Embora sentar-se diretamente de frente para outra pessoa possa indicar uma atitude ousada, pode ser esmagador para ela e para os demais. A pessoa sentada em ângulo indica que está aberta para falar com outros, se a oportunidade surgir.

Aqueles que se sentem superiores permanecerão sentados enquanto outros se levantam. Pessoas que se sentem de status inferior ficam atrás da porta ao entrar no escritório de alguém. Alguém que sente da mesma hierarquia vai se aproximar e sentar perto da mesa.

PRESTE ATENÇÃO AOS TOQUES

O julgamento favorável será dado, na maioria das vezes, para a pessoa que é capaz de tocar outra pessoa sem causar desconforto. Os anglo saxônicos têm mais dificuldades em aceitar este gesto, porque a sua cultura os restringe a tocar os outros. Mas as demais pessoas que se tocam estão:

- Oferecendo informação ou aconselhamento
- Dando uma ordem
- Fazendo um pedido
- Persuadindo outra pessoa
- Em uma festa
- Transmitindo emoção
- Ouvindo os problemas de outra pessoa
- Em um papel dominante

Quando outra pessoa o toca, está insinuando que há uma ligação entre vocês dois. A menos que a pessoa seja um político, nesse caso você poderá facilmente perceber que o que ele quer é o seu voto.

A aparência

Com algumas exceções, a primeira impressão que você obtém das pessoas é por causa da sua aparência física. Pode começar por suas roupas, pois a forma de se vestir envia mensagens que outros podem interpretar.

São um sinal de como é a pessoa que as veste. Se a pessoa que você analisar usa uma roupa limpa, de tamanho adequado, tem um corte de cabelo recente, penteado, você está vendo uma pessoa com um senso de orgulho pessoal.

E sobre o exercício, qualquer tipo de investimento em roupas e acessórios – sem um físico exercitado que reflita uma mente ativa – torna difícil convencer o observador de que não há problemas de confiança ocultos.

As pessoas que querem se apresentar no alto de suas habilidades prestam muita atenção a sua aparência exterior. Elas sabem o impacto da mensagem visual sobre as opiniões de outras pessoas.

VERIFICAR O TEMPO E A SINCRONIA

Um comunicador hábil sabe o impacto do tempo nas percepções e nas relações; enquanto outros lutam com o tempo e o usam de uma forma não eficaz, prejudicando a sua capacidade de comunicação.

Na cultura ocidental, as pessoas dão muita importância ao tempo. Valorizado muito o espaço, a pontualidade e um esquema de ação pré-determinado. A pessoa que age de acordo com este código é reconhecida positivamente. Os europeus e os americanos encontram o conceito do atraso, da lentidão, ou do tempo não estruturado como difícil de aceitar, sem nenhuma nuance positiva.

Na Índia, Arábia Saudita e outras culturas orientais, as pessoas têm uma abordagem mais relaxada sobre o tempo. Nesses países, esperar uma pessoa para uma reunião e permitir interrupções é comum. Fazê-lo não é rude. O tempo é considerado flexível e os cronogramas são guias muito superficiais para a realização do trabalho.

Ao interagir confortavelmente com outra pessoa e ter um bom registro histórico, você verá que os movimentos corporais de ambos se encaixam. Seus gestos e ações se harmonizam enquanto ambos copiam ou refletem as ações da outra pessoa de forma inconsciente.

Seus movimentos são coordenados ou sincronizados. Bem como dois dançarinos, se movem no mesmo ritmo. Imagine uma pessoa dançando salsa enquanto a outra está tentando dançar valsa; figuradamente, estaria interrompendo e cortando completamente a comunicação. Depois de ouvir uma longa conversa, a pessoa que deseja tomar as rédeas ou deixar um ponto claro, se move em um ritmo diferente do orador, indicando que é a sua vez.

Exercício : em uma conversação preste atenção à outra pessoa; se os movimentos do corpo dela coincidirem com os seus, a comunicação será mais eficaz. Se você quer manter seu receptor feliz, faça seus corpos estarem em sincronismo. Ao aceitar suas piadas, rindo de suas histórias, seu corpo responde aos sinais que envia, o que vai fazer ele se sentir bem.

DETALHES NÃO VERBAIS DO DISCURSO

Como descrito acima, é melhor prestar atenção aos aspectos não verbais do discurso. O volume, altura, ritmo e tom de voz de uma pessoa pode dar uma boa ideia de seu humor e atitude.

Você geralmente pode sentir o humor na forma como ela usa a voz. Se a voz é baixa em volume, com tom escuro, lento, e sem ênfase, você pode interpretar que a pessoa está triste ou deprimida. Se o tom é alto, o ritmo rápido e as palavras brotam sem parar, as probabilidades indicam que está animada. Se uma pessoa levanta o tom no final das frases e não está fazendo perguntas ou é o seu sotaque natural, ou pode pensar que está um pouco insegura sobre o que diz.

O nervosismo e decepção são caracterizados por gagueira, ou o uso de palavras que indicam que a pessoa não tem claro o que quer dizer. Os oradores especializados eliminam estas muletas e preferem a pausa para transmitir autoridade e indicar confiança.

O riso é contagiante e faz as pessoas se sentirem bem. O riso eleva o espírito e quando rir com uma pessoa, os resultados serão positivos e benéficos. Finalmente, a pessoa que quer provar um status superior ao do outro, prefere sempre ter a última palavra sobre um assunto.

DICAS PARA MELHORAR A SUA COMUNICAÇÃO

SILENCIOSA

Se você já teve inveja de alguém que se sente confortável pedindo o que quer, que se veste do jeito que você admira, e faz as pessoas se sentirem bem sobre si mesmas, agora é a oportunidade de conhecer os segredos. Não há realmente grandes segredos, mas uma questão de atitude. Se você está ciente de seu comportamento atual e tem o desejo de fazer o seu melhor para obter os resultados que quer, você está no caminho certo para alcançá-lo.

Tenha interesse

Os melhores comunicadores se interessam por outras pessoas. Podem ser empáticos, e saber como se sentem só de olhar. Pense nas pessoas cuja companhia você gosta. Certamente você pensa que essas pessoas fazem você se sentir bem consigo mesmo.

Se você acha que é um bom comunicador, mas por alguma razão estranha ninguém está procurando a sua companhia, talvez o problema seja que você está tão ocupado focando em você e seus interesses que não pode perceber os outros, o que eles dizem e como eles se comportam.

Exercício : se você acha que uma pessoa é "chata", pense nela por cinco minutos. Se você ainda acha que é chata continue pensando em sessões de cinco minutos até que você encontre algo que achar interessante. Considere seu próprio comportamento. Você está agindo de maneira que possa extrair o melhor desta pessoa? Você está mostrando interesse nela, ou só está preocupado com você e seus próprios interesses?

Saiba o que quer expressar

Um pensamento claramente formulado, e expressado de forma simples, torna a vida muito mais fácil tanto para o orador como para o ouvinte. Em vez de gaguejar ou usar palavras, o comunicador perito deixa os maus hábitos para aqueles que têm medo de mostrar suas crenças e temem dizer o que sentem.

Antes de falar, seja fazendo uma afirmação ou uma pergunta, tenha seus pensamentos bem definidos em mente. Se você falar enquanto pensa sobre a mensagem que você deseja transmitir, certamente terá que fazer várias tentativas antes que suas palavras se escutem da maneira que você quer. E a essa altura, o

seu público já pode ter se retirado.

Imitar a excelência

Em algum momento teve que encontrar uma pessoa com tão boas habilidades de comunicação que o manteve atento a cada palavra e ansioso para seguir em sua companhia. Esse é o tipo de pessoa cujo comportamento você deve imitar.

Observar outras pessoas dá-lhe a capacidade de ver o que funciona e o que não. Se alguém usa uma linguagem corporal inclusiva, aberta e calorosa, você vai se sentir confortável em sua presença. Se alguém se apresenta de uma forma que prende a atenção e pede respeito, você vai se sentar e prestar atenção.

Decidir o que você acha que é um excelente comportamento exige que você defina certos padrões. Revise seu comportamento atual e reconheça onde você pode ter pontos fracos. Aceite que alguns de seus comportamentos podem manter as pessoas afastadas. Reconheça o que faz bem e o que deve melhorar. Isso lhe dará uma base a partir da qual se desenvolver. Ao seguir os exemplos de pessoas cujos comportamentos produzem os resultados que você aspira, realmente terá um exemplo a seguir.

Reflita outros

Ao refletir o comportamento de outra pessoa em tempo real, você pode criar um vínculo natural que leva a uma comunicação eficaz. Ao fazê-lo, você comunica para a outra pessoa que o que ela faz é aceitável no contexto da interação. Refletir mostra que você está disposto a ecoar o que observa para criar um ambiente onde ambos possam se comunicar abertamente e confortavelmente. Quando você conseguir capturar e reproduzir o comportamento da outra pessoa, você pode assumir a liderança e fazer essa pessoa refletir o seu.

Praticar gestos

Algumas pessoas lutam quando se trata de usar gestos apropriados para se expressar eficazmente. Sorrir, abrir os braços, e parar reto não é algo que possam fazer de uma maneira natural.

Há pessoas que franzem a testa, o que os faz parecer chatos, e que não percebem o seu comportamento até que alguém o aponte. Na verdade, a pessoa repetiu este gesto por seu interesse contínuo nos objetivos dos outros, o que o fez se concentrar no que eles diziam e faziam; que ele pensou ser uma demonstração de

respeito, enquanto outros achavam que ele estava desaprovando.

Se você quer mostrar uma imagem ou uma atitude específica, você pode precisar praticar os gestos apropriados até que se transformem em uma parte natural de seu repertório de comportamento. Você pode se sentir desconfortável no início, como qualquer outro hábito, mas quanto mais praticar, melhor vai se sentir.

Desenvolver o tempo e a sincronia

Se você quiser impressionar outras pessoas dentro de uma cultura sensível ao tempo como o Ocidente, preencha o seu tempo com reuniões e atividades. Mover-se e trabalhar em um ritmo acelerado lhe dará mais respeito do que se você se move em um tempo lento. A lentidão é equiparada à preguiça, embora alguém que toma maior cuidado quanto ao tempo vai obter mais resultados do que as pessoas que se apressam, que geralmente conseguem pouco ou nada.

Uma maneira de você melhorar o seu uso do tempo é antecipar o que está por vir. Antes de completar uma tarefa, pense sobre o que vem a seguir e o plano para lidar com isso. Esta técnica avançada é particularmente útil para qualquer pessoa que trabalha com o público, como os garçons ou o pessoal das companhias aéreas. Um empregado hábil antecipará as necessidades de seus clientes identificando sinais e respondendo antes que lhes peçam.

Às vezes você vai se sentir bem e poderá se comunicar com facilidade e entusiasmo. Em outras, vai querer apagar as luzes e cobrir sua cabeça.

O ritmo do tempo natural do corpo influencia esses estados de ânimo. Quando os ritmos são interrompidos como quando você sofre uma mudança de fuso horário ou passa uma noite sem dormir, pode cometer erros ou se comportar irracionalmente. Durma bem e veja como estará pela manhã.

Vestimenta

Seu código de vestimenta vai depender de como você quer ser percebido e a impressão que deseja criar. O jeito que você se veste envia sinais sobre você. Observe como seus amigos, clientes e colegas se vestem e adeque o seu estilo para combinar com eles.

A chave é saber o que é esperado e o que é aceito. Se você trabalha em uma organização tradicional de terno e gravata para homens e casaco e saia para as mulheres, você se arriscaria ao aparecer com roupas esportivas. Ao fazê-lo, as

outras pessoas se sentirão desconfortáveis, bem como irão questionar o sua escolha.

Você provavelmente vai querer se sentir confortável e se vestir de uma forma que reflita quem você é. Você também vai querer estar apropriado para a ocasião. Sua roupa não precisa ser cara. Precisa estar limpa, em bom estado e de acordo com sua forma e estilo. Precisa se apresentar da melhor maneira e fazer com que as pessoas que estão com você se sintam confortáveis.

Agir da maneira como você quer que eles o vejam

Você deve primeiramente decidir como quer ser visto, então tem que se comportar de uma forma que crie essa impressão.

Pode ser que nunca tenha pensado em como age, crendo que se comporta bem. Mas mesmo que provavelmente seja assim, lembre-se que se quiser ser visto de uma certa maneira, você deve pensar e repensar o seu comportamento.

Se você quiser que os outros pensem que é a alma da festa, deve sorrir, rir, e fazer um esforço para que os outros se sintam confortáveis. Se quer ser levado a sério, suas ações devem ser contidas e sua expressão facial sóbria. O truque é determinar como quer que as pessoas o percebam, e então ter o comportamento desse tipo de pessoa.

Mostrar consciência

Algumas pessoas não o entendem. Parecem estar cegos para seus próprios comportamentos e para o impacto que provocam sobre os outros. Se você prestar atenção às reações das pessoas, vai desenvolver a consciência do que funciona em determinados momentos e lugares.

Você pode dizer que o que as outras pessoas pensam sobre você não importa, e em muitos aspectos está certo. Mas em um momento particular a opinião de alguma pessoa pode importar e muito.

Ao saber como certas pessoas respondem a comportamentos específicos, você pode adaptar seu estilo para combinar com o delas criando um ambiente que leva a uma comunicação bem-sucedida.

Além de se concentrar em seu próprio comportamento, observe como os outros se comportam. Ao prestar atenção à forma como outras pessoas se comportam, você pode responder de uma forma que ela se sinta reconhecida e valorizada. Se

você a faz se sentir como uma pessoa importante, você será muito importante para ela.

Pedir opiniões

Não é pecado pedir que as pessoas opinem como elas o veem. Se suas opiniões coincidem com sua visão de si mesmo, está tudo bem. No entanto, se elas dizem algo diferente do que você pensou que estava projetando, deve gastar mais tempo reavaliando suas percepções.

Ao pedir opiniões seja específico. Caso contrário, deixa a porta aberta para qualquer tipo de informação ambígua que não será pertinente ou útil. Obtendo reações honestas ao seu comportamento, pode continuar com o que está bom e ajustar o que não está, para garantir que se comunique efetivamente e que suas ações estejam de acordo com a mensagem a ser transmitida.

Certifique-se de estar aberto e receptivo às opiniões que receber e ouça atentamente. Se você não fizer isso, a pessoa que responde pode ficar incomodada e se retirar, deixando-o sem qualquer ajuda. Se não entender, peça esclarecimentos.

Respeite e aceite o ponto de vista da outra pessoa. Isso não significa que você tem que concordar com o que ela diz, mas que você valoriza e permite que faça as observações. Finalmente agradeça as suas opiniões, afinal de contas, foi você quem perguntou.

Quando você é a pessoa que dá opiniões, se certifique de saber exatamente o que a outra pessoa quer saber. Comente sobre fatos observáveis e evite falar sobre personalidade ou motivos.